

**PROGRAMME AGRICULTURE –
GESTION DES RESSOURCES NATURELLES**
« Wula Nafaa »

**RAPPORT DE LA FORMATION SUR LA
TRANSFORMATION DU FONIO**

Consultant: Bernadette Bianquinch

Soumis par:

International Resources Group (IRG)
1211 Connecticut Avenue, NW · Suite 700
Washington, DC 20036 · United States
Tel: 202-289-0100 · Fax: 202-289-7601
www.irgltd.com

Soumis à:

USAID/Sénégal
2 Avenue Abdoulaye Fadiga
Dakar, Sénégal

du 15 Avril au 1er Mai 2004



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



CLUSA

 Winrock International



International Resources Group

SOMMAIRE

1	Compte Rendu Cadre de Concertation	1
1.1	1 ^{ère} ETAPE: Tambacounda, le 15 Avril 2004	1
1.2	2 ^{ème} ETAPE: Kédougou, le 16 Avril 2004	1
1.3	3 ^{ème} ETAPE: SARAYA, les 17 et 18 Avril 2004	1
1.4	4 ^{ème} ETAPE: Le 19 Avril 2004.....	2
1.5	5 ^{ème} ETAPE: Bandafassi, les 20 et 21 Avril 2004.....	2
1.6	6 ^{ème} ETAPE: Le 22 Avril 2004.....	2
1.7	7 ^{ème} ETAPE: ETHIOLO, les 23 et 24 Avril 2004	2
1.8	8 ^{ème} ETAPE: le 25 Avril 2004	3
1.9	9 ^{ème} ETAPE: Oubadji, les 26 et 27 Avril 2004	3
1.10	10 ^{ème} ETAPE: le 28 Avril 2004	3
1.11	11 ^{ème} ETAPE: Pagnate, les 29 et 30 Avril 2004.....	3
2	Contenu de la Formation	4
2.1	Présentation du Sujet de l'Objet de la Formation	4
3	Rapport Final sur la Transformation du Fonio Pre Cuit	6
3.1	Participation des Femmes	6
3.2	Assimilation de la Transformation du Fonio	6
3.3	Recommandations Particulières	6
	Annexe 1: Liste et Adresses des Operateurs Economoques et Acteurs Impliques dans le Fonio	8
	Annexe 2: Fiche Technique sur la Transformation	9

1 COMPTE RENDU CADRE DE CONCERTATION

L'an deux mille quatre du quinze avril au premier mai, sur la demande de Wulu Nafa, j'ai fait des séances de formation sur la transformation du FONOI dans les départements de Kédougou et de Tambacounda, plus précisément dans les villages de:

- ◆ Saraya,
- ◆ Bandafassi,
- ◆ Ethiolo,
- ◆ Oubadji et
- ◆ Pagnate.

C'est ainsi que je me suis rendu successivement dans les villages ci-dessus cités:

1.1 1^{ère} ETAPE: Tambacounda, le 15 Avril 2004

Préparations au siège: séance de travail avec les responsables de Wula Nafaa.

1.2 2^{ème} ETAPE: Kédougou, le 16 Avril 2004

Voyage Kédougou-Saraya

1.3 3^{ème} ETAPE: SARAYA, les 17 et 18 Avril 2004

A Saraya, la formation s'est tenue à la maison communautaire avec vingt cinq (25) participantes, un (01) producteur de fonio de six (06) villages différents, il faut aussi noter la présence de Messieurs CISSOKHO et KEITA de Wula Nafaa.

L'avantage des participantes de Saraya est que le fonio existe bien ; les contraintes sont d'ordres matériels ; les GIE de Saraya n'ont aucun équipement pour ce qui concerne la transformation du fonio.

Cependant, elles se disent très satisfaites de la formation parce qu'elles ne savaient pas que le fonio pouvait être transformé de la sorte et commercialisé à un prix assez intéressant. C'est pourquoi elles sollicitent un équipement en matériel pour la transformation du fonio.

Lors de la formation, j'ai insisté sur l'hygiène qui doit commencer à partir du champ pendant la récolte en évitant le maximum possible que le fonio prenne du sable ; c'est ce qui rendra

les autres opérations moins pénibles. Lorsque le fonio n'est pas propre sa commercialisation est difficile, le nom du GIE figurant sur l'étiquette (du produit) risque de perdre sa clientèle.

1.4 4^{ème} ETAPE: Le 19 Avril 2004

Voyage: Saraya – Kédougou – Bandafassi

1.5 5^{ème} ETAPE: Bandafassi, les 20 et 21 Avril 2004

J'ai animé la session de formation avec vingt deux (22) femmes, malgré l'absence des villages de Nathia, Dindéfelo et Mako qui ont eu des problèmes de déplacement et de prise en charge.

La formation s'est tenue chez Awa DIALLO de Wula Nafaa. Les participantes ont bien compris et assimilé la transformation du fonio.

Dans cette zone le fonio existe en abondance. Cependant, elles posent les mêmes contraintes que celles de Saraya (manque de matériel et d'équipement).

Les femmes de Bandafassi sollicitent un encadrement pour ce qui concerne la commercialisation.

Après la transformation à Bandafassi comme à Saraya le conditionnement s'est fait la nuit parce que l'électricité n'est disponible qu'à partir de 19 heures c'est pourquoi les femmes de Bandafassi en plus du matériel de transformation qu'elles sollicitent, elle souhaitent avoir un groupe électrogène.

J'ai, là aussi, fait les mêmes suggestions qu'à Saraya pour ce qui concerne l'hygiène et la propreté qui sont des facteurs essentiels pour une bonne commercialisation.

1.6 6^{ème} ETAPE: Le 22 Avril 2004

Voyage: Kédougou – Salémata – Ethiolo

1.7 7^{ème} ETAPE: ETHIOLO, les 23 et 24 Avril 2004

La formation initialement prévue à Salémata a été transférée à Ethiolo, village situé à quelques kilomètres de Salémata avec treize (13) participantes et en présence de Monsieur BA de Wula Nafaa et du Chef de village.

Ethiolo est une zone où le fonio est bien produit. Les participantes ont bien compris et satisfaites de la formation ; là-dessus elles souhaiteraient avoir une décortiqueuse à fonio, des accessoires pour la transformation du fonio, un magasin de stockage et une boutique dans un village centre comme Salémata

pour le dépôt et la commercialisation des produits issus de la transformation du fonio et un fond de roulement.

Comme à Saraya et Bandafassi, les mêmes suggestions reviennent pour ce qui concerne l'hygiène et la propreté (facteurs essentiels pour une bonne commercialisation). J'ai conseillé de faire un produit de qualité pour pouvoir bien le commercialiser.

1.8 8^{ème} ETAPE: le 25 Avril 2004

Voyage: Ehiolo-Salémata-Oubadji

1.9 9^{ème} ETAPE: Oubadji, les 26 et 27 Avril 2004

La formation à Oubadji a été rehaussée par la présence de Messieurs KA et Martial BONANG tous deux de Wula Nafaa.

Oubadji a connu beaucoup plus de participantes avec cinquante (50) femmes, elles ont toutes bien compris la formation ; elles disent d'avoir connu beaucoup d'autres formations sans suivis. C'est pourquoi elles demandent à être assistées et à avoir du matériel de transformation du fonio. Elles produisent beaucoup de fonio et ne peuvent pas passer toute la production au mortier d'où la nécessité d'avoir une décortiqueuse. Elles sollicitent également des bâches puis que l'hygiène du fonio commence au champ au moment de la récolte ; avec celles-ci il y aura moins de risque de présence de sable dans le fonio et les opérations seront moins difficiles.

1.10 10^{ème} ETAPE: le 28 Avril 2004

Voyage: Kédougou – Tambacounda – Koussanar

1.11 11^{ème} ETAPE: Pagnate, les 29 et 30 Avril 2004

A Pagnate, outre la présence du représentant de Wula Nafaa, du Chef de village, du Président de la communauté rurale et des représentants de ENDA. Il y a eu trente trois (33) participants dont neuf (09) hommes. Là aussi le sujet a été bien suivi par les participants qui ont bien apprécié la transformation du fonio ; quelque chose de tout nouveau pour eux disent-ils.

Ils sont encadrés par ENDA dans la culture du fonio, ils savent maintenant faire la transformation et il ne reste plus qu'à avoir le matériel y afférent ; c'est pourquoi ils sollicitent une aide pour être bien équiper.

Etant situés dans une zone sablonneuse, ils ont des difficultés pour ce qui concerne la récolte, le décorticage, le lavage pour avoir du fonio propre et bien fait dans une bonne hygiène. D'ailleurs pour l'hygiène les participants disent que pouvant transformer le fonio et le mettre en sachets, qu'ils feront la même chose avec le couscous.

2 CONTENU DE LA FORMATION

15 minutes avant l'heure prévue pour le démarrage des travaux (transformation du fonio), je me présente au siège de la formation et constate ainsi que tout est en ordre (lieu bien propre et matériel sur place). J'accueille les participantes de façon chaleureuse ; après avoir fait connaissance avec toutes les participantes aussitôt je procède à un tour de table présentation de toutes les participantes (feuille de présence)

2.1 Présentation du Sujet de l'Objet de la Formation

Procéder à la formation pratique de la transformation du FONIO

Discussion sur le point de l'hygiène et de la transformation du FONIO

Je veille à la participation de toutes les participantes sans distinctions aucune.

Je rappelle les différents points de discussion sur la transformation du fonio.

Je m'assure que toutes les participantes savent ce qu'elles doivent faire

Je défini correctement les différentes étapes de la transformation du fonio, son conditionnement et son stockage

Je vérifie que l'objectif est bien atteint (Evaluation participative à la fin de la journée).

Les potentialités du marché

Le fonio est un produit bien connu par les femmes du département chaque femme a au moins son petit champ de fonio c'est un produit que l'on cultive très tôt et qui est récolté en période de soudure, il est également utilisé lors de plusieurs cérémonies, il est aussi bien conseillé et consommé par les diabétiques parce que sa digestion est très facile.

Le FONIO PRE-CUIT se commercialise sur le marché local, régional et national mais cependant il faut nécessairement bien faire la transformation du fonio en respectant les règles d'hygiène, et de propreté puisque chaque GIE aura son propre logo qui fera sa publicité et avoir des clients dans les grandes villes (HOTELS – RESTAURANTS – HOPITAUX et PARTICULIERS).

L'objectif fondamental du GIE est de faire un résultat, plus précisément un bon système de travail qui signifie comparer les différentes catégories de dépenses d'achat du fonio d'une période à une autre

Permet de connaître les dépenses exactes de la période

le suivi du Stock

Le GIE achète le fonio pour le revendre

Le GIE achète du fonio brut, le transforme en produit finis ou fonio précuit et le met sur le marché. Dans tous les cas, le GIE peut stocker le fonio brut destiné à la transformation.

Il est nécessaire d'avoir une fiche de suivi de stock pour suivre les mouvements d'entrée ou de sortie de marchandises du produit finis permet de:

Connaître le stock initiale de la matière première (FONIO BRUT)

Connaître le stock final du produit fini (FONIO PRECUIT)

Périodiquement les membres doivent connaître la situation du stock de la matière première et du produit fini

Du fait que toutes les ventes ne se font pas seulement au comptant, il s'avère utile d'établir un document de suivi ce que les clients doivent au GIE. La fiche de suivi permet le suivi individuel des clients

Connaître les échéances des encaissements

Connaître le volume des ventes réalisées

Prévenir les litiges avec les clients

3 RAPPORT FINAL SUR LA TRANSFORMATION DU FONIO PRE CUIT

L'an deux mille quatre du quinze avril au 1^{er} mai sur la demande de Wulu Nafaa, j'ai fait des séances de formation sur la transformation du FONIO dans les départements de KEDOUGOU et de TAMBACOUNDA . Plus précisément dans les villages de:

- ◆ Saraya,
- ◆ Bandafassi,
- ◆ Ethiolo,
- ◆ Oubadji et
- ◆ Pagnate

3.1 Participation des Femmes

De tous les villages que j'ai fait les femmes étaient bien mobiliser et elles ont très bien compris, assimilé et la apprécié la valorisation du FONIO en les formant au processus de transformation du FONIO .

Nous avons travaillé dans de très bonnes conditions. Au total 141 personnes ont été former: 10 hommes et 131 femmes.

3.2 Assimilation de la Transformation du Fonio

Elles ne savaient pas que le FON IO pouvait être transformer et conserver pendant long temps pour se vendre. Elles ont aussi découvert la méthode de séchage du FONIO PRE CUIT et de l'hygiène qu'il faut (son conditionnement et son stockage).

Les GIE étant alphabétisés c'est pourquoi la compréhension était facile.

Ce qu'il faut noter que les participantes ont bien compris et ont assimilé la transformation du FONIO.

3.3 Recommandations Particulières

Durant toute la période et dans tous les villages j'ai fait les mêmes suggestions que pour ce qui concerne l'hygiène et propreté facteur essentiel de bonnes commercialisations. J'ai conseillé de faire un produit de qualité pour pouvoir bien le commercialisé.

Cependant la formation sur transformation a été une bonne chose, mais il demeure néanmoins que les villages ne sont pas équipés en matériels de transformation du FONIO. C'est pourquoi je suis intimement convaincu que les équipés en matériels de transformation serait une bonne chose.

ANNEXE 1 : LISTE ET ADRESSES DES OPERATEURS ECONOMOQUES ET ACTEURS IMPLIQUES DANS LE FONIO

- 1 Gie Mere Theresa
Quartier Dinguessou-Kedougou
Tel: 985.15.00
- 2 Gie Koba Club
Quartier Dande Mayo-Kedougou
Tel: 985.10.81

ANNEXE 2 : FICHE TECHNIQUE

SUR LA TRANSFORMATION

1^{ERE} JOURNEE

- 08 heures - 09 heures:** Présentation - Liste de Présence - Entretien sur l'objet de la mission
- 09 heures - 10 heures:** Décorticage du Fonio, le rendre complètement blanc
- 10 heures - 11 heures:** Lavage du Fonio
- 11 heures - 13 heures:** Cuisson du Fonio
- 13 heures - 14 heures:** Mettre le Fonio pré cuit au séchage et le faire surveiller
- 14 heures - 15 heures:** Pause
- 15 heures - 17 heures:** Reprise et entretien avec les participants sur: La Transformation - Le Stockage
- Les potentialités du marché
- 17 heures - 18 heures:** Evaluation participative
- 18 heures - 19 heures:** Ranger le FONIO PRE CUIT en état de séchage

2^{EME} JOURNEE

- 08 heures à 09 heures:** Reprise du séchage du FONIO PRE CUIT et le faire surveiller
- 09 heures à 13 heures:** Entretien pour approfondissement des thèmes: La Transformation
Le Stockage - Les potentialités du marché
- 13 heures à 14 heures:** PAUSE
- 14 heures à 15 heures:** Bien tamisé le Fonio pré cuit et déjà sécher
- 15 heures à 16 heures:** Pesage et conditionnement du Fonio pré cuit.
- 16 heures à 17 heures:** Dernière évaluation participative