

# Modèles pour renforcer la production et la distribution de semences du dernier kilomètre dans les contextes fragiles



EXEMPLES DU BURUNDI,  
DU MOZAMBIQUE,  
DU NIGER ET DU  
SOUDAN DU SUD

MARS 2022



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE



**SCALE**

Strengthening Capacity in Agriculture  
Livelihoods and Environment



## A PROPOS DE SCALE

SCALE (Strengthening Capacity in Agriculture, Livelihoods, and Environment) est une initiative financée par le Bureau d'Assistance Humanitaire (BHA) de l'USAID et mise en œuvre par Mercy Corps en collaboration avec Save the Children. SCALE vise à améliorer l'impact, la durabilité et la mise à l'échelle de l'agriculture, de la gestion des ressources naturelles et des activités de subsistance alternatives financées par le BHA dans des contextes d'urgence et de développement.

## A PROPOS DE L'ISSD AFRICA

Fondé en 2012, le Développement intégré du secteur des semences en Afrique (ISSD Africa) est une communauté de pratique internationale qui encadre l'innovation et le développement du secteur des semences sur le continent africain, dans le but d'améliorer l'accès aux semences de qualité.

## REMERCIEMENTS

Les équipes de SCALE et d'ISSD Africa tiennent à remercier sincèrement tous les organismes et auteurs qui ont contribué à ce rapport : Anne Turner, Baastian Huesken, Consolée Barikore, et Egide Nduwayezu (IFDC) ; Ismaël Amadou Soumana, Martha Populin, et Nathan Habou (CRS Niger); Carolina Reynoso Pieters et Pippy de Vletter (NCBA CLUSA Mozambique); et Benson Adoko, Lemi Joseph Benea and Natalia Strigin (IRC Soudan du Sud). En outre, nous remercions Abby Love (Mercy Corps), Jenny Morgan (Indépendant), et Wilfred Ouko (Mercy Corps) pour avoir assuré la coordination ; et Ali Blumenstock (Mercy Corps), Andrea Mottram (Mercy Corps), James Mulkerrins (Wageningen University and Research), et Louise Sperling (SeedSystem) pour la révision. Enfin, nous remercions sincèrement le Bureau D'Assistance Humanitaire (BHA) de l'USAID et la Direction du développement et de la coopération suisse pour leur soutien financier, sans lequel ce travail n'aurait pas été possible.

## CITATION RECOMMANDÉE

Mars 2022. *Modèles pour renforcer la production et la distribution de semences du dernier kilomètre dans les contextes fragiles*. Réalisé par Mercy Corps dans le cadre de l'initiative SCALE (Strengthening Capacity in Agriculture, Livelihoods, and Environment) et du Développement intégré du secteur semencier en Afrique (ISSD Africa).

## CRÉDITS PHOTOGRAPHIQUES

Photo(s) de page de couverture : E Gray pour Mercy Corps

## COORDONNÉES

c/o Save the Children  
899 North Capitol St NE, Suite 900  
Washington, DC 20002  
[www.fsnnetwork.org/SCALE](http://www.fsnnetwork.org/SCALE)

### Les principaux contacts

SCALE – Abby Love, [alove@mercy Corps.org](mailto:alove@mercy Corps.org)  
ISSD Africa – Wilfred Ouko, [wouko@mercy Corps.org](mailto:wouko@mercy Corps.org)

## AVIS DE RESPONSABILITÉ

Ce document est rendu possible grâce au soutien généreux du peuple américain par l'intermédiaire de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Son contenu relève de la responsabilité l'initiative SCALE et ne reflète pas nécessairement l'opinion de l'USAID ou du gouvernement des États-Unis d'Amérique.



<b>Introduction</b> .....	4
<b>Quelques points forts des études de cas</b> .....	6
<b>Enseignements tirés</b> .....	9
<b>Cas 1 : Multiplication locale des semences au Sud-Soudan : Développer la résilience des communautés hôtes et des agriculteurs réfugiés</b> .....	11
Étude de cas par l'IRC Soudan du Sud	
<b>Cas 2 : Stimuler la production locale de semences certifiées au Burundi à travers le développement du secteur semencier privé</b> .....	18
Étude de cas par l'IFDC Burundi	
<b>Cas 3 : Résilience des systèmes de semences au Mozambique : Profiter de l'initiative « Green Discounts » pour accroître l'accès des petits exploitants agricoles aux semences</b> .....	25
Étude de cas par NCBA CLUSA Mozambique	
<b>Cas 4 : Une approche fondée sur le marché pour renforcer les systèmes semenciers locaux au Niger</b> Étude de cas par CRS Niger.....	34
Étude de cas par CRS Niger	



*Des agriculteurs réfugiés trient différentes variétés de sorgho à Ajuong Thok. Photo par Lemi Joseph*



# INTRODUCTION

La distribution aux petits exploitants agricoles d'intrants essentiels, tels que des semences de qualité, à proximité de leur domicile, est un exemple du concept général de livraison du « dernier kilomètre ». Cette notion fait référence aux dernières étapes d'une chaîne de production et de commercialisation, c'est-à-dire l'acheminement du produit jusqu'au client individuel au bout de la chaîne, qu'il s'agisse de services de télécommunications, de soins médicaux ou d'intrants agricoles.

Les semences en tant qu'intrants agricoles sont régulièrement au centre des interventions du dernier kilomètre<sup>1</sup>, car les agriculteurs ont souvent un accès limité aux semences de qualité. Ces interventions peuvent offrir aux agriculteurs de multiples avantages, tels que l'accès à des variétés modernes performantes même dans des zones reculées<sup>2</sup> et à des semences de meilleure qualité - sans maladie - qui permettent un meilleur rendement.<sup>3,4</sup> Les retours sur investissement peuvent être substantiels : un agriculteur semant un kilo de graines de sorgho peut récolter plus de 100 kilogrammes (kg) de nourriture, et les agriculteurs spécialisés en production de semences de haute qualité réalisent souvent des marges importantes.

La livraison du dernier kilomètre d'intrants agricoles, tels que les semences, est souvent complexe. Les semences doivent rester viables tout au long de la chaîne de livraison, une tâche qui pourrait être particulièrement difficile dans des conditions opérationnelles instables. Dans les contextes fragiles, les infrastructures routières pourraient être peu développées ; il se peut qu'il y ait peu de points de vente formels ; les services de vulgarisation aux agriculteurs pourraient être faibles ou inexistantes ; et les agriculteurs pourraient avoir un faible pouvoir d'achat. Ces contraintes peuvent être exacerbées par des chocs et des stress tels que des événements météorologiques extrêmes (par ex. sécheresse ou cyclones) ou une guerre civile.

La mise à disposition des intrants localement sur le dernier kilomètre nécessite des approches créatives qui prennent systématiquement en compte à la fois le contexte et les besoins et circonstances des utilisateurs finaux. Ces dernières années, les donateurs et les organisations humanitaires travaillant dans des contextes fragiles ont accordé une attention accrue à la promotion de technologies agricoles améliorées, notamment à celle des semences. Les initiatives liées aux semences dans ces contextes ont largement porté sur le renforcement du secteur formel des semences<sup>5</sup> à l'aide d'approches centralisées classiques. Cependant, des approches plus décentralisées et diversifiées pourraient s'avérer plus flexibles et plus efficaces dans des contextes fragiles.

Dans ce contexte, le Développement Intégré du Secteur Semencier en Afrique (*ISSD Africa*), par le biais d'une activité d'apprentissage par l'action « *Développement du Secteur Semencier dans les Etats Fragiles* » dirigée par Mercy Corps, et l'initiative *SCALE* financé par le Bureau d'Assistance Humanitaire (BHA) de l'USAID ont sollicité des exemples inspirants de modèles pour renforcer la production et la distribution de semences du dernier kilomètre pour une

- 1 Nagarajan, Latha, Thomas Muesembi, & Alexander Fernando. 2019. Review of Existing Last Mile Seed Delivery Models and Approaches. A Feed the Future Global Supporting Seed Systems for Development activity (S34D) report. [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PA00XHC8.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00XHC8.pdf)
- 2 Atlin, Gary N., Jill E. Cairns, et Biswanath Das. 2017. Rapid breeding and varietal replacement are critical to adaptation of cropping systems in the developing world to climate change. *Global Food Security*, Volume 12, Pages 31-37, ISSN 2211-9124, <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2017.01.008>.
- 3 Finch-Savage, W.E. et G.W. Bassel. 2016. Seed vigour and crop establishment: extending performance beyond adaptation, *Journal of Experimental Botany*, Volume 67, Issue 3, Pages 567-591, <https://doi.org/10.1093/jxb/erv490>
- 4 Sperling, Louise, Andrea Mottram, Wilfred Ouko, et Abby Love. 2022. *À venir*. Seed Emergency Response Tool: Guidance for Practitioners. Publié par Mercy Corps et SeedSystem dans le cadre de l'activité ISSD Africa.
- 5 Walsh, Stephen & Sperling, Louise. 2020. Review of Practice and Possibilities for Market-led Interventions in Emergency Seed Security Response. 10.13140/RG.2.2.26610.32961.



meilleure résilience des systèmes semenciers dans les environnements fragiles. SCALE et l'ISSD Afrique souhaitent promouvoir les approches innovantes du développement du secteur des semences et favoriser un accès équitable et durable aux semences de qualité des variétés préférées des agriculteurs.

Plus de 20 organisations ont répondu à notre appel à études de cas, témoignant ainsi de la pertinence de ce sujet pour la communauté de la sécurité alimentaire. Les propositions, provenant de plusieurs régions, couvraient un éventail d'interventions visant à accroître l'accès et l'utilisation de semences certifiées, locales ou de haute qualité. La quantité de réponses a compliqué la tâche de l'ISSD Afrique et de SCALE pour sélectionner les cas à faire figurer dans cette collection finale. Les quatre études de cas présentées ici ont été retenues sur la base d'une grille de notation remplie par les conseillers de SCALE et de l'ISSD Afrique qui ont examiné : le degré d'innovation de l'approche ; son potentiel d'impact sur les agriculteurs du dernier kilomètre ; son rapport coût/ efficacité (c.-à-d. si elle réduit le temps entre la diffusion de la variété et l'adoption par les agriculteurs) ; son potentiel de mise à l'échelle ; et si elle a été déployée dans un contexte fragile. L'objectif est de mettre en évidence les leçons pertinentes pour l'Afrique.

La documentation sur la production et la distribution de semences est souvent insuffisante pour les contextes fragiles, et cette série de cas vise à réduire les lacunes en termes de connaissances et d'enseignements. Ces cas illustrent des approches visant à atteindre les petits exploitants agricoles, en soulignant : ce qui semblerait fonctionner, ce qu'il vaudrait mieux abandonner, et comment réagir à divers défis. Ces approches devront peut-être être adaptées à d'autres contextes et à l'évolution des conditions et des entreprises au fil du temps.

Les organisateurs tiennent à remercier tous ceux qui ont contribué à cet effort et espèrent avoir d'autres occasions d'apprendre les uns des autres sur les moyens d'amélioration de la production et la distribution de semences dans des contextes fragiles.

*Les approches présentées ne représentent pas nécessairement la position de l'USAID ou du gouvernement des États-Unis et ne doivent pas être considérées comme une recommandation du Bureau d'assistance humanitaire de l'USAID, de l'ISSD Afrique ou de l'initiative SCALE.*



*Une installation locale de stockage de semences à Ajuong Thok. Photo par Lemi Joseph.*

# QUELQUES POINTS FORTS DES ÉTUDES DE CAS

CAS  
1

## Multiplication locale des semences au Soudan du Sud : Développer la résilience des communautés d'accueil et des agriculteurs réfugiés

En collaboration avec les comités agricoles communautaires et les agriculteurs locaux issus des communautés de réfugiés et des communautés d'accueil, IRC ([International Rescue Committee](#)) a introduit un système de multiplication des semences à but lucratif au Soudan du Sud afin de renforcer la production locale de semences. Cette étude de cas décrit comment l'IRC, par le biais d'un projet financé par le Haut Commissariat des Nations Unies pour les Réfugiés (HCR), a travaillé pour renforcer la capacité des agriculteurs locaux afin qu'ils deviennent des multiplicateurs de semences et qu'ils puissent former d'autres cultivateurs sous-traitants à en faire autant. Le rapport explique également comment l'IRC a contribué à la création de la « Farmer Economic Marketing Association » {*Association de Commercialisation Economique pour des agriculteurs*} (FEMA), qui se concentre sur la production de semences de qualité et de cultures vivrières excédentaires pour les marchés. La FEMA aide les agriculteurs à améliorer leurs pratiques et installations de stockage, ainsi que leurs pratiques de marketing et de vente. Elle facilite également l'établissement de liens avec le marché, notamment entre les agriculteurs et les négociants agricoles qui peuvent stocker et revendre ailleurs les semences de qualité produites par les agriculteurs, ce qui leur procure des revenus supplémentaires. Le modèle de l'IRC au Soudan du Sud démontre que la multiplication commerciale des semences locales est une approche prometteuse pour assurer la sécurité alimentaire et semencière et qu'elle peut être réalisée dans des contextes fragiles. Cette étude de cas présente plusieurs expériences qui ont contribué à la réussite du modèle, comme le fait de répondre à la demande, de reposer sur la communauté et de penser à la durabilité du modèle commercial en agissant sur les marchés.

Plus d'informations [ici](#).



Photo : Lemi Joseph

CAS  
2

## Stimuler la production locale de semences certifiées au Burundi à travers le développement du secteur semencier privé

Le projet de développement du secteur semencier privé ([Private Seed Sector Development - PSSD](#)) (2018-2022) s'attaque à la question des semences de mauvaise qualité au Burundi en soutenant les entreprises et entrepreneurs semenciers locaux et internationaux. Financé par l'ambassade du Royaume des Pays-Bas au Burundi et mis en œuvre par le [Centre international de développement des engrais \(IFDC\)](#), le PSSD travaille à la fois sur l'augmentation de la demande des consommateurs pour les semences certifiées, par exemple par le biais de parcelles de micro-démonstration et d'émissions de radio, et sur l'augmentation de l'offre



Photo : IFDC



de semences certifiées en établissant des partenariats avec le secteur privé pour stimuler la production. Ce projet PSSD aide les producteurs de semences à développer les capacités de distribution du dernier kilomètre grâce à des points de vente ruraux et des agents de vente mobiles, et renforce leur capacité à mettre en place des parcelles de micro-démonstration et à organiser des visites sur le terrain pour les communautés éloignées. En outre, il aide les entreprises semencières à accroître l'efficacité de production en fournissant un soutien technique et financier spécifique pour la modernisation des infrastructures essentielles et l'intensification de la production. Cette étude de cas donne un aperçu de l'approche et des témoignages d'agriculteurs, de producteurs de semences et d'agents de vente décrivant leur utilisation de semences certifiées produites localement.

Plus d'informations [ici](#).

CAS  
3

### Résilience des systèmes de semences au Mozambique : Profiter de l'initiative « Green Discounts » pour accroître l'accès des petits exploitants agricoles aux semences

Le projet de promotion de l'agriculture de conservation (PROMAC II) est une initiative financée par l'ambassade Royale de Norvège et mise en œuvre par la *National Cooperative Business Association CLUSA International (NCBA CLUSA)*, illustre comment l'agriculture de conservation (AC) peut permettre de dépasser le double des rendements des cultures produites par des pratiques agricoles conventionnelles. Cette étude de cas est centrée sur le travail de NCBA CLUSA avec les petits exploitants agricoles du nord et du centre du Mozambique. PROMAC II est fondé sur les trois principes de l'AC : un travail minimum du sol et de perturbation du sol, une couverture permanente du sol pour réduire l'érosion et pour améliorer la résistance des cultures aux événements climatiques, et l'utilisation de la rotation des cultures et de la culture intercalaire pour augmenter la fertilité du sol. Grâce à la mise en place d'un programme de subvention des intrants, la Green Discounts Initiative, PROMAC II a pu encourager les petits exploitants à essayer l'ensemble des mesures d'AC tout en utilisant des intrants améliorés. Contrairement à de nombreux projets de subvention des intrants, la Green Discounts Initiative exploite les canaux commerciaux d'approvisionnement en intrants afin de renforcer les systèmes de marché existants. En facilitant et en rendant moins coûteux pour les fournisseurs d'intrants d'atteindre les consommateurs du dernier kilomètre avec un produit adapté à leurs capacités et à leurs besoins, cette approche constitue un argument commercial convaincant pour ces entreprises. L'étude de cas poursuit en montrant l'évolution du rôle de PROMAC II, passant d'un acteur direct du marché à un facilitateur de marché, dans la mesure où le marché local devient plus inclusif pour les petits exploitants agricoles.

Plus d'informations [ici](#).



Photo :  
NCBA CLUSA  
Mozambique

CAS  
4

## Une approche fondée sur le marché pour renforcer les systèmes semenciers locaux au Niger



Photo :  
Adamou Abdou Ali,  
CRS Niger

Le projet Girma, un projet de développement multisectoriel financé par le Bureau d'Assistance Humanitaire (BHA) de l'USAID et mis en œuvre par [Catholic Relief Services](#) (CRS) Niger dans les départements de Magaria et de Dungass (région de Zinder), applique une approche axée sur le marché pour permettre aux producteurs d'acheter et d'utiliser des semences certifiées de variétés améliorées. Afin de garantir la disponibilité de semences de haute qualité dans les zones d'intervention après la fin du projet, Girma a choisi de travailler dès le départ à l'établissement et au renforcement du système local de production et de distribution de semences. Ce projet a établi un partenariat avec une entreprise locale de semences, la Ferme Semencière Amaté (FESA), basée dans la région voisine de Maradi, qui souhaitait s'étendre à une nouvelle zone. FESA participe chaque année à la formation dispensée par Girma et fournit les intrants pour la production de semences aux multiplicateurs partenaires. FESA établit ensuite des contrats de production avec les partenaires, fournit les intrants pour la production de semences, achète les semences produites et les commercialise par consignation auprès des négociants agricoles commerçants identifiés. Girma plaide en faveur d'un système où toutes les parties prenantes - producteurs agricoles, multiplicateurs de semences, négociants agricoles et entreprises de semences - bénéficient d'un système de semences durable. Cette étude de cas décrit les plans de Girma pour améliorer son modèle au cours de l'année à venir, notamment en augmentant son utilisation des démonstrations et d'autres approches de vulgarisation.

Plus d'informations [ici](#).





# ENSEIGNEMENTS TIRÉS

Les quatre études de cas apportent des leçons utiles et proposent des pistes d'intervention permettant de mieux atteindre les producteurs du dernier kilomètre. Vous trouverez ci-dessous les leçons applicables à l'ensemble des cas et celles qui sont plus spécifiques à chaque cas, mais qui offrent des perspectives importantes pour les approches du dernier kilomètre dans des contextes similaires.

## ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX TIRÉS DES ÉTUDES DE CAS

Les leçons globales tirées de ces cas, qui se déroulent dans des contextes fragiles, partagent des similitudes avec des leçons globales plus larges visant à améliorer la production et la distribution des semences du dernier kilomètre. Citons notamment :

- **Privilégier aux approches fondées sur le marché.** Les approches de la distribution des semences fondées sur le marché - qui tiennent compte des contraintes liées à la demande et à l'offre en matière d'accès, de disponibilité et de qualité des semences - ont plus de chances d'atteindre les résultats du projet et de se poursuivre après la fin d'une initiative. Dans les contextes fragiles, l'accent doit être mis sur le développement d'un environnement favorable aux investissements du secteur privé.<sup>6</sup>
- **Établir des partenariats entre les acteurs du marché local.** La création de partenariats entre et avec les acteurs du marché local (par ex. les vendeurs de semences et les associations d'agriculteurs) contribue à la durabilité des interventions. Lorsque la stabilité opérationnelle n'est pas garantie, ce qui est le cas dans les contextes fragiles, ces partenariats doivent se concentrer sur l'amélioration de la production de semences de qualité et des compétences commerciales en matière de semences pour les producteurs et les commerçants de semences locaux.<sup>7</sup>
- **Associer l'accès aux semences à des approches de changement social et comportemental.** L'accès aux semences seul n'est pas suffisant. Il est prouvé que le fait de combiner l'accès aux semences avec des démonstrations ou des formations sur les bonnes pratiques agricoles (BPA) (par ex. celles dispensées par les négociants agricoles ou les producteurs de semences) est plus efficace pour faciliter le changement de comportement. Les connaissances acquises grâce à la formation sur les BPA peuvent fournir aux agriculteurs un mécanisme d'adaptation efficace tout en améliorant leurs compétences en matière de gestion des risques dans des conditions d'exploitation instables.<sup>8</sup>
- **Connaitre les préférences des agriculteurs en matière de semences.** Il est essentiel de bien comprendre les préférences des agriculteurs en matière de semences afin d'adapter l'offre des producteurs et des négociants agricoles à la demande. Dans les contextes fragiles, où les objectifs agricoles changent rapidement et où l'offre de semences/variétés doit s'adapter aux nouvelles préférences, il est particulièrement important de comprendre ces préférences.

Au-delà des points ci-dessus, les interventions du programme doivent délibérément s'efforcer d'améliorer les opportunités pour les femmes dans les systèmes de semences pour qu'elles réussissent à long terme. Ces engagements comprennent des possibilités de participation des femmes à la prise de décision concernant la sélection des semences ; l'élargissement de l'accès des femmes aux services financiers ; l'amélioration de leur accès à l'information agricole ; et l'assurance que les femmes peuvent également saisir les nouvelles opportunités commerciales.

6 SeedCLIR: République Démocratique du Congo. 2019. Préparé par Fintrac Inc. dans le cadre du projet Feed the Future Enabling Environment for Food Security. [https://agrilinks.org/sites/default/files/resources/drc\\_seedclir\\_country\\_report\\_final.pdf](https://agrilinks.org/sites/default/files/resources/drc_seedclir_country_report_final.pdf)

7 ISSD Uganda. 2015. Supporting Local Seed Businesses. A Training Manual for ISSD Uganda. <https://edepot.wur.nl/335946>.

8 Kahan, David. 2008. Managing Risk in Farming. <https://www.fao.org/uploads/media/3-ManagingRiskInternLores.pdf>

## ENSEIGNEMENTS SPÉCIFIQUES AUX CAS, AVEC UNE APPLICABILITÉ PLUS LARGE

Les leçons suivantes sont tirées des cas spécifiques et peuvent offrir des perspectives importantes pour les approches du dernier kilomètre dans des contextes similaires.

- **Mobiliser au niveau local.** La prise de décision, la conception et la mise en œuvre doivent se faire au véritable niveau local. À titre d'exemple, il faut décentraliser les points de vente et se servir des agents de vente mobiles pour atteindre les producteurs et les consommateurs du dernier kilomètre. Il faut également renforcer la capacité des producteurs de semences à mettre en place des parcelles de micro-démonstration et à organiser des visites sur terrain dans les zones éloignées afin de promouvoir leurs produits (voir étude de cas 2).
- **Garantir des variétés bien adaptées.** Les variétés (germoplasme) proposées doivent être adaptées à l'environnement et aux préférences locales. Il faudrait envisager de promouvoir à la fois les variétés locales et les variétés modernes. Dans les environnements difficiles, il faut envisager une adaptation spécifique (voir les études de cas 1 et 4).
- **Associer les semences à d'autres produits et services agricoles non semenciers.** Pour élargir la gamme de services et de produits disponibles aux petits exploitants agricoles, associez les semences à des produits et services complémentaires non liés aux semences. Par exemple, en associant une assurance contre les intempéries à des semences de haute qualité dans des environnements climatiques fluctuants, ou des services de défonçage mécanique à des ensembles d'intrants améliorés pour la préparation des terres (voir l'étude de cas 3).
- **Prévoir des activités non liées aux semences pour soutenir la cohésion sociale.** Dans les zones de conflit ou de crise prolongée, surtout lorsque les ressources naturelles sont limitées, les projets doivent participer à la résolution collaborative des problèmes avec les agriculteurs des communautés réfugiées et hôtes et d'autres parties prenantes clés. Prévoyez des activités non liées aux semences qui mettent l'accent sur le développement de compétences en matière de résolution non-violente des conflits et qui favorisent la cohésion sociale (voir étude de cas 1).
- **Exploiter également les systèmes de semences informels.** Il convient de développer des liens au-delà du secteur semencier strictement formel pour englober les systèmes informels et intégrés qui contribuent à favoriser le développement durable du secteur semencier. L'établissement de liens avec des secteurs non-formels variés permet d'accroître l'accès à des semences de qualité qui raccourcissent les chaînes logistiques, renforcent le système de marché local et réduisent la dépendance aux marchés internationaux et régionaux (voir étude de cas 1).

Les interventions susceptibles de mieux atteindre les producteurs du dernier kilomètre doivent renforcer les systèmes formels et informels du marché des semences. Il s'agit notamment de mettre en relation les centres de production et de distribution, les négociants agricoles et les marchands de semences avec les agriculteurs - ce qui permet d'instaurer plus de confiance entre les acteurs du système semencier et d'améliorer l'offre de semences en fonction de la demande et des préférences des agriculteurs ; d'améliorer la capacité des intervenants dans la chaîne de valeur des semences et dans le système de marché au sens large ; et de faciliter l'accès au crédit, si nécessaire. Parallèlement, des interventions telles que le lobbying politique peuvent créer un environnement favorable aux entreprises semencières qui opèrent dans les régions du dernier kilomètre et sur le long terme.

Enfin, le développement d'un système de semences robuste nécessite de combiner les modèles innovants avec des approches diagnostiques telles que les évaluations de sécurité des systèmes de semences. Que ce soit dans des contextes stables ou fragiles, de telles évaluations prennent en compte les systèmes semenciers formels et informels et permettent de s'assurer que la conception de l'intervention est basée sur les besoins réels en semences et les défis uniques liés à la disponibilité, l'accès et la qualité des semences pour les agriculteurs du dernier kilomètre.



CAS  
1

## Multiplication locale des semences au Soudan du Sud: Développer la résilience des communautés d'accueil et des agriculteurs réfugiés

ÉTUDE DE CAS PAR L'IRC SOUDAN DU SUD


**UNHCR**  
The UN Refugee Agency


### LE PROBLÈME QUE NOUS ESSAYONS DE RÉSOUDRE

Le pays le plus récent du monde, le Soudan du Sud, subit les conséquences dévastatrices de décennies de guerre civile et de nouveaux conflits entre différents groupes. Les déplacements communautaires ne cessent d'augmenter et la population est confrontée à des catastrophes provoquées par le changement climatique, ce qui entraîne une insécurité alimentaire importante. Les sécheresses, notamment, contribuent à la famine qui sévit dans le pays et qui touche 7,3 millions de personnes.<sup>1</sup>

Pour un réfugié ou une personne déplacée, retrouver ses moyens de subsistance est non seulement une question de sécurité alimentaire et de génération de revenus, mais aussi de résilience, de santé mentale et de cohésion sociale. Beaucoup de réfugiés ont du mal à obtenir une nourriture suffisante. Les rations soutenues par le Programme alimentaire mondial (PAM), par exemple, ne couvrent que 70% des besoins alimentaires des ménages, entraînant un déficit alimentaire important. Le manque d'accès aux terres arables et aux intrants comme les semences est également un problème. Les communautés d'accueil, quant à elles, risquent de subir les effets de la hausse rapide du nombre de personnes qui doivent partager des ressources rares, comme la terre, car les réfugiés et les communautés hôtes pratiquent tous deux l'agriculture pour l'alimentation et le revenu des ménages.

<sup>1</sup> IPC – Sudan Acute Food Security Analysis, April 2021. Disponible sur: <https://reliefweb.int/report/sudan/sudan-ipc-acute-food-insecurity-analysis-april-2021-february-2022-issued-may-2021>

Photo : Lemi Joseph.

### À propos de l'International Rescue Committee (IRC)

L'International Rescue Committee (IRC) répond aux graves crises humanitaires dans le monde et aide les victimes de conflits et de catastrophes à survivre, à se remettre et à se reconstruire. Dans plus de 40 pays et dans plus de 20 villes américaines, nos équipes dévouées fournissent l'eau potable, l'abri, le soin de santé, l'éducation, et aide à l'autonomisation aux réfugiés et aux personnes déplacées. Au Sud-Soudan, l'IRC est depuis 1989 l'un des principaux dispensateurs d'aide humanitaire. Aujourd'hui, l'IRC vient en aide à plus d'un million de personnes avec des services en matière de santé, nutrition, sécurité alimentaire, développement économique et protection des enfants et des femmes, ainsi qu'en matière de promotion des droits de l'homme.

Pour plus d'informations sur le modèle de l'IRC au Soudan du Sud, contactez: Benson Adoko ([Benson.Adoko@rescue.org](mailto:Benson.Adoko@rescue.org)), Sadou Soumana ([Sadou.Soumana@rescue.org](mailto:Sadou.Soumana@rescue.org)) et Natalia Strigin ([Natalia.Strigin@rescue.org](mailto:Natalia.Strigin@rescue.org)).



*Des agriculteurs réfugiés triant différentes variétés de sorgho à Ajuong Thok. Photo : Lemi Joseph.*

## Aperçu de la vie de Yahiya Ngalo et Abil Bol

Yahiya Ngalo, un agriculteur de 63 ans, handicapé par une blessure au bras, a dû fuir son domicile dans les monts Nouba du Soudan du Sud. Arrivé au camp de réfugiés de Pamir avec rien de plus que les vêtements qu'il portait, et malgré les traumatismes et les épreuves qu'il avait subis, il tenait à relancer sa production agricole pour assurer à sa famille une alimentation suffisante pendant la saison.

Abil Bol est une agricultrice locale et une mère de famille de la communauté d'accueil de Jamjang Payam, dans l'État d'Unity. Depuis des années, elle s'inquiète de la sécurité alimentaire de sa famille et doit surmonter plusieurs défis pour produire suffisamment de nourriture pour son foyer.

Dans l'État d'Unity, les agriculteurs, tant réfugiés que de la communauté d'accueil, souffrent de la disponibilité limitée des semences, et de leur qualité souvent inférieure. Des agriculteurs tels que Yahiya Ngalo et Abil Bol rencontrent régulièrement des difficultés pour obtenir les semences adaptées localement de leur préférence (voir l'encadré ci-dessous pour plus d'informations sur ces personnes.) La pandémie de COVID-19 a aggravé cette réalité en restreignant les mouvements des gens et le transport de marchandises à travers les frontières, limitant ainsi l'accès des agriculteurs aux semences qui sont souvent importées. Yahiya Ngalo et Abil Bol, comme beaucoup de leurs pairs, étaient fortement dépendants des semences importées et de l'aide aux semences et ont rencontré des ruptures d'approvisionnement importantes. Le retard de l'acquisition des semences faisait manquer le moment de planter, résultant en de mauvaises récoltes.

Confrontés à de telles limitations, les agriculteurs réfugiés et des communautés hôtes ont peu de choix que d'acheter ce qui est disponible sur les marchés locaux. Cela implique souvent d'acheter des semences à faible taux de germination en raison d'un stockage inadéquat dans la chaîne logistique et les longues durées de transports. Les conditions agro-écologiques défavorables, aggravées par les phénomènes météorologiques



erratiques induits par le changement climatique, ont un impact négatif sur la production agricole. Dans ces conditions, l'absence de semences de qualité peut menacer la vie des agriculteurs du dernier kilomètre et de leurs familles. Cette étude de cas démontre le potentiel de la production locale de semences à vocation commerciale pour stimuler la demande de semences de qualité parmi les petits exploitants agricoles du dernier kilomètre et pour renforcer la production locale en vue de créer un système de semences plus résilient.

## COMMENT AVONS-NOUS PROCÉDÉ ?

En discutant avec les réfugiés et les membres des communautés d'accueil concernés, comme Yahiya Ngalo et Abil Bol, l'IRC a identifié le potentiel de production locale de semences pour répondre à la demande existante. Les agriculteurs s'intéressaient plus particulièrement aux semences d'arachide, de niébé, de sésame et de sorgho, car ce sont des cultures de base et/ou de rente qui assurent la sécurité alimentaire des familles. Grâce à un financement du HCR, en collaboration avec les comités agricoles communautaires et les agriculteurs locaux des communautés de réfugiés et d'accueil, l'IRC a introduit un système de multiplication des semences à but lucratif pour ces cultures. Cette approche a revigoré le système local de production de semences en renforçant la capacité des agriculteurs locaux à devenir des multiplicateurs de semences et à former d'autres cultivateurs sous-traitants<sup>2</sup> à faire de même.

Yahiya Ngalo et Abil Bol, parmi les 27 hommes et 13 femmes de la population cible du programme, ont été identifiés comme agriculteurs principaux sur la base de leurs compétences agricoles et de l'adoption des meilleures pratiques. Ils ont reçu des semences de base, obtenues auprès de distributeurs d'intrants accrédités au Soudan d'uSud et ailleurs, pour cultiver un certain nombre de cultures prioritaires sur trois feddans<sup>3</sup> (environ trois acres) par agriculteur pendant la saison 2019/20. En outre, les agriculteurs principaux ont pu accéder à des services de labourage au tracteur et ont été initialement formés à la préparation des terres, aux pratiques de semis des semences, à la gestion intégrée des cultures et des ravageurs, et à la manutention après récolte. Les modules suivants ont porté sur la sélection et le classement des semences de qualité, le stockage sécurisé, la planification commerciale et la commercialisation.

Chaque agriculteur principal a collaboré avec un groupe de 25 à 30 cultivateurs sous-traitants de sa communauté, leur fournissant des conseils et un soutien techniques si nécessaire. Les cultivateurs sous-traitants ont cultivé 1 000 feddans supplémentaires de terres agricoles fournies par les comités agricoles et, au total, 1 120 agriculteurs ont participé au projet.

Parallèlement, l'IRC a facilité la création de la Farmer Economic Marketing Association (FEMA) {Association de Commercialisation Economique pour des agriculteurs}, un groupe officiel d'agriculteurs centré sur la production de



*Des agriculteurs d'Ajuong Thok cousent des sacs de semences prêts à être achetés. Photo : Lemi Joseph.*

2 Un cultivateur sous-traitant est un agriculteur qui s'engage à fournir des semences à un ou plusieurs acheteurs à une date ultérieure, selon certaines conditions. En contrepartie, l'acheteur ou les acheteurs acceptent d'acheter les semences (souvent à un prix convenu à l'avance) et peuvent fournir un soutien technique pour garantir la qualité.

3 Un feddan est une unité de surface utilisée par certains pays comme l'Égypte, Oman et le Sud-Soudan. 1 feddan = 0,42 hectare = 1,04 acres.



semences de qualité et de cultures vivrières excédentaires destinées aux marchés locaux. La FEMA a facilité l'accès des agriculteurs à des intrants améliorés et les a aidés à améliorer leurs pratiques de production, leurs pratiques et installations de stockage, ainsi que leurs pratiques de marketing et de vente. Avec le soutien de la FEMA, les agriculteurs principaux et les cultivateurs sous-traitants ont pu se mettre en réseau, établir des liens avec le marché et augmenter leurs ventes. Les agriculteurs sont entrés en contact avec des négociants agricoles qui stockaient correctement et revendaient les semences de qualité par le biais d'accords de vente. Ces accords ont constitué une source essentielle de revenus pour les producteurs de semences locaux, qu'ils ont pu réinvestir dans la saison agricole suivante.

La FEMA a également établi des liens avec des syndicats agricoles tels que la *Seed Traders Association of South Sudan* (STASS), qui soutient le programme de renforcement des capacités de la FEMA et dispose de connexions avec les marchés extérieurs et les sources d'intrants. Au nom de ses membres, la FEMA coordonne désormais l'engagement sur le marché et la collaboration avec le ministère de l'Agriculture. En outre, elle coordonne des formations spécifiques pour les agriculteurs sur la production et la gestion des semences de qualité, ainsi que sur la production agricole durable et adaptée au climat, avec le soutien de la STASS. La FEMA couvre ses coûts en prélevant une commission égale à un petit pourcentage (1%) du total des ventes réalisées sur les marchés identifiés par la FEMA.

Outre les agriculteurs principaux, les cultivateurs sous-traitants et la FEMA, les comités agricoles locaux sont des partenaires essentiels au succès de cette approche. Ils sont responsables non seulement de l'attribution de parcelles aux réfugiés et aux communautés d'accueil, mais aussi du suivi régulier de la sécurité de la production agricole, de la négociation et de la résolution des différends entre agriculteurs ou entre agriculteurs et éleveurs. Les comités effectuent également des actions de plaidoyer auprès des entités gouvernementales, telles que la Commission des Affaires des Réfugiés, pour discuter des prélèvements ou de l'inclusion des réfugiés et des communautés d'accueil dans les projets. Ces efforts se sont avérés essentiels à la réussite de la production locale de semences, malgré le contexte instable et la pression constante exercée sur les membres des communautés hôtes et réfugiées.

En 2019, les 10 feddans de Yahiya ont produit 2,1 MT (1,3 MT de sorgho et 0,8 MT de sésame), ce qui lui a permis de couvrir uniquement ses besoins alimentaires avec un minimum de surplus à vendre. En 2020, il s'est concentré sur la multiplication des semences de sésame, d'arachide et de niébé et a cultivé environ 10,5 feddans. Grâce à un site de production légèrement plus grand et à l'amélioration de la qualité des semences et des pratiques agricoles, il a pu produire 3,3 MT de semences. Il a vendu une partie des semences, d'une valeur de 1 700 USD, et a utilisé l'argent pour accroître sa production agricole afin de répondre aux besoins fondamentaux de sa famille.

## PRINCIPAUX CONSTATS

Selon les résultats de l'évaluation du projet en 2021, les cultivateurs sous-traitants participants ont signalé des niveaux améliorés de sécurité des semences en raison d'une meilleure disponibilité et de l'accès en temps voulu à des quantités suffisantes de variétés de semences adaptées et préférées localement. Les cultivateurs sous-traitants ont planté en mai 2020 et ont pu récolter pleinement les cultures d'arachide, de niébé, de sésame et de sorgho en octobre 2020. Ils ont ensuite stocké les semences pendant six mois avant de vendre leurs récoltes en avril 2021 à une série d'acheteurs notamment les commerçants, les agriculteurs et à l'IRC pour assurer la distribution de semences locales. En 2020, la production totale de tous les multiplicateurs de semences a atteint 218 tonnes métriques (MT) pour toutes les cultures ciblées, en raison de l'amélioration des pratiques agricoles et de la meilleure qualité des intrants. Globalement, par rapport à la base de référence de 2018, les agriculteurs participants ont comptabilisé une augmentation moyenne de 33% du rendement entre 2018 et 2019 et de 59% entre 2018 et 2020 pour des cultures telles que le sorgho, le niébé et le sésame.



*Les agriculteurs soutenus par l'IRC ont transporté des semences locales vers des points de collecte et de vente de semences. Photo par Lemi Joseph*

Tous les agriculteurs participants ont déclaré être en mesure de répondre à leurs déficits alimentaires pendant la saison creuse et 62% des agricultrices ont signalé une augmentation de la consommation alimentaire quotidienne de la famille. L'accès aux semences adaptées aux conditions locales a augmenté parmi les réfugiés et les communautés hôtes de 70% et 87%, respectivement.

Au marché d'Ajuong Thok, le nombre de marchands de produits a augmenté de 30%, les acheteurs venant de l'État et des États voisins. Ces interactions commerciales ont permis d'améliorer la cohésion entre les communautés d'accueil et les communautés de réfugiés, 77% déclarant que le capital social s'est amélioré.

La part de semences achetées localement par l'IRC a également augmenté, de 80% en 2019 à 100% en 2020. Sur le rendement total des multiplicateurs de semences,

l'IRC a directement acheté 85 MT (environ 40% de la production totale) de semences de céréales auprès des producteurs de semences pour une valeur de 106 641 USD. Au titre des programmes de l'IRC pour la sécurité alimentaire et le développement agricole, ces semences adaptées et achetées localement ont été redistribuées à 11 000 agriculteurs vulnérables ou pauvres (dont 7 700 femmes), ce qui représente environ 10% des communautés locales de réfugiés et d'accueil. L'objectif de cette intervention était de promouvoir les semences produites localement auprès d'un groupe plus important d'agriculteurs de la région afin de leur montrer les alternatives en termes d'approvisionnement.

Grâce à l'achat local de semences, l'IRC a pu réduire le coût de l'accès aux variétés de semences locales préférées, de haute qualité, pour les communautés réfugiées et d'accueil. Les cultivateurs sous-traitants ont pu soit stocker, soit vendre le reste des semences à d'autres commerçants ou agriculteurs. Les rendements plus élevés des cultures ont permis à des ménages tels que les familles de Yahiya et d'Abil d'améliorer leur accès à la nourriture, de combler leur déficit de 30% de la ration alimentaire et de générer des revenus grâce au surplus de production. De plus, le renforcement des moyens de subsistance agricoles a permis aux participants au programme de l'année 1 d'acheter leurs propres semences dès l'année 2, démontrant ainsi l'augmentation de la demande du marché et du pouvoir d'achat local. Le programme a établi de nouveaux liens entre les producteurs de semences, les agriculteurs et les syndicats des négociants agricoles locaux et externes, ce qui contribue à la durabilité de l'intervention, car les producteurs de semences exploitent de nouvelles possibilités de ventes et de marchés futurs pour leurs semences.

Au total, les bénéfices clés de l'approche de l'IRC sont notamment : un accès accru aux semences viables et préférées localement pour les agriculteurs, permettant d'augmenter les superficies cultivées et les rendements ; une réduction des coûts de fourniture des intrants (c.-à-d. la réduction des coûts de transport des semences locales par rapport aux semences importées) pour les agriculteurs et l'IRC ; des revenus supplémentaires pour les producteurs de semences ; et le renforcement de la sécurité alimentaire. Les agriculteurs ont exprimé leur satisfaction quant à cette approche - un modèle piloté par les agriculteurs où les producteurs de semences sélectionnent des variétés de semences acceptables et adaptées au niveau local et se spécialisent dans la multiplication en vue de la vente sur les marchés locaux.

## EN QUOI NOTRE MODÈLE EST-IL EFFICACE ?

Le modèle de l'IRC au Soudan du Sud illustre comment la multiplication commerciale des semences locales est une approche prometteuse pour renforcer la sécurité alimentaire et semencière et peut être appliquée dans des contextes fragiles. La réussite de ce modèle repose sur les éléments clés suivants:

- **Fondé sur la demande** : Des semences adaptées et préférées localement sont essentielles pour les ventes et l'adoption par les agriculteurs. Les agriculteurs impliqués dans le projet répondent désormais à la demande locale et offrent un meilleur produit en temps voulu. Cela bénéficie aux agriculteurs, mais aussi aux organismes d'aide, au gouvernement et aux acteurs du secteur privé, qui ont désormais un meilleur accès à des semences de qualité qui réduisent les chaînes logistiques, renforcent le système de marché local et diminuent la dépendance aux marchés internationaux et régionaux.
- **Basé sur la communauté** : Dans les contextes fragiles, les structures de gouvernance sont parfois limitées dans leur rôle de prestation de services ou d'application de la loi. Dans ce contexte, la mobilisation de la communauté à travers, par exemple, des comités agricoles communautaires est un moyen pour les agriculteurs des communautés réfugiées et d'accueil, en particulier les plus vulnérables, d'accéder à la terre. Afin de garantir la cohésion sociale - essentielle dans les contextes de conflit prolongé ou post-conflit, qui sont encore fragiles et dont les ressources naturelles sont limitées - les projets doivent systématiquement s'engager dans la résolution collaborative des problèmes avec les agriculteurs des communautés réfugiées et d'accueil et d'autres parties prenantes clés. Au-delà de la production et de la vente de semences, il est également important d'inclure des activités telles que le renforcement des compétences en matière de règlement non violent des conflits, la gestion organisationnelle, la sécurité et le bien-être des groupes marginalisés.
- **Modèle commercial fondé sur le marché** : La multiplication des semences doit reposer sur une demande existante et sur une évaluation solide du marché. Celle-ci doit être entreprise en collaboration avec les agriculteurs afin d'identifier les lacunes et les opportunités et de proposer des solutions. Par exemple, avant le projet pilote, l'IRC a demandé aux agriculteurs d'identifier les obstacles à l'accès aux types de semences prioritaires et de discuter des possibilités de développer un système de semences local. Il est essentiel d'envisager les activités de soutien dans le cadre d'un système de marché plus large et de réfléchir à la manière dont les parties prenantes adopteront ou amélioreront les fonctions au sein de ce système. Pour assurer la pérennité financière, il faut privilégier la création de liens avec le marché pour compléter les activités de production de semences. La FEMA a assumé ce rôle en établissant des liens de marché avec des syndicats agricoles, tels que la Seed Traders Association of South Sudan (STASS), des commerçants d'autres régions du Soudan du Sud et d'autres associations d'agriculteurs. Ces efforts ont non seulement facilité l'accès à des semences de qualité dans des régions où les agriculteurs ont du mal à se procurer des semences, mais ils ont également offert aux producteurs de semences un potentiel d'expansion commerciale.

## QUE FAIRE ENSUITE ?

L'IRC agit sur plusieurs fronts pour optimiser les résultats du projet. Les agriculteurs déjà impliqués dans le projet prévoient d'étendre leurs activités à d'autres variétés de semences en demande et les négociants agricoles veulent acheter auprès des agriculteurs et étendre leurs ventes à d'autres marchés. L'IRC a facilité la création d'un réseau de commercialisation des agriculteurs avec le soutien du directeur de l'agriculture du comté, des agriculteurs principaux/semenciers et de la commission chargée des affaires des réfugiés. Ce réseau, formé à l'assurance qualité

des semences, promeut la production de semences de qualité par le biais d'un conseil d'assurance qualité des semences mené par la communauté et qui surveille les activités des producteurs de semences tout au long de la saison. Les producteurs de semences répondant aux exigences minimales définies par le conseil peuvent être certifiés au niveau du comté.

L'IRC continuera en outre à renforcer la capacité de la FEMA à gérer des initiatives collectives de production et de commercialisation de semences, et à plaider pour plus de soutien de la part du gouvernement et des ONG pour les services de tracteurs, l'augmentation des superficies, l'accès à la terre et une meilleure sécurité. Grâce au STASS, des réseaux seront établis pour soutenir la certification de la FEMA au niveau national, ce qui lui permettra d'obtenir des contrats de multiplication des semences et d'approvisionner d'autres organismes tels que le Programme alimentaire mondial (PAM), l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et le ministère de l'Agriculture de l'État. De plus, la FEMA explore des partenariats pour poursuivre la formation et établir des contrats avec les producteurs de semences au-delà du projet de l'IRC.

L'IRC prévoit de fournir des subventions pour les semences aux producteurs et aux agriculteurs principaux et de renforcer les liens avec les acheteurs externes via la FEMA. Il collabore également avec les comités de commercialisation de la FEMA pour négocier avec des acteurs du secteur privé, tels que la STASS, et avec d'autres groupes tels que le PAM, pour l'achat de semences. Avec le soutien du Haut Commissariat des Nations Unies pour les Réfugiés (HCR), l'IRC prévoit de construire au moins deux entrepôts communautaires de semences pour conditionner et commercialiser les semences. Les producteurs de semences pourraient ensuite utiliser ces entrepôts pour préparer et étiqueter leurs semences.

Les interventions, au-delà de la production de semences, doivent viser de plus en plus les approches transformatrices de genre et les possibilités de maintenir la biodiversité. Les femmes, représentant 70% de la communauté agricole, jouent un rôle essentiel dans la promotion du développement agricole et de la sécurité alimentaire. Elles ont traditionnellement le rôle de gardiennes de la « sécurité des semences » du ménage, notamment pour les céréales, les légumineuses et les grains, et conservent leurs propres semences chaque saison. Pourtant, les femmes sont confrontées à de sérieux obstacles imposés par des normes, des traditions et des lois néfastes lorsqu'il s'agit de la propriété foncière ; de l'accès au crédit, à la vulgarisation et à d'autres services ; et de la capacité à embaucher de la main-d'œuvre. L'IRC continuera à promouvoir l'inclusion des femmes en les aidant à devenir des agricultrices principales et en leur accordant des subventions (c.-à-d un mélange d'aide financier et un appui) pour augmenter la consommation alimentaire. D'autres domaines importants pour les interventions liées aux semences comprennent le renforcement de la participation des femmes à la prise de décision ; l'expansion de leurs réseaux économiques et sociaux ; l'amélioration de leur accès à l'information ; et le renforcement de leurs connaissances et de leurs capacités à maintenir la biodiversité.



CAS  
2

## Stimuler la production locale de semences certifiées au Burundi à travers le développement du secteur semencier privé

ÉTUDE DE CAS PAR L'IFDC BURUNDI



### LE PROBLÈME QUE NOUS ESSAYONS DE RÉSOUDRE

Le Burundi est un pays fortement agraire et densément peuplé, avec 257 personnes par kilomètre carré. La croissance rapide de la population a entraîné une diminution de la superficie moyenne des terres détenues, qui est passée de 1,04 hectare à 0,5 hectare par ménage entre 1973 et 2009.<sup>1</sup> En outre, la production agricole est faible par rapport aux autres pays de la région.<sup>2</sup> L'une des causes principales est le manque d'accès à des semences de qualité, avec seulement 3,4 % des besoins nationaux en semences couverts par des semences certifiées. Le coût d'opportunité par ménage agricole, en termes de manque à gagner lié à la non-plantation de semences certifiées de qualité, est important.

- 1 International Monetary Fund. 2012. Burundi: Poverty Reduction Strategy Paper II. IMF Country Report No. 12/224. Washington, DC. Disponible sur: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2016/12/31/Burundi-Poverty-Reduction-Strategy-Paper-II-26155>
- 2 Collins, Christy; Magnani, Rich; and Ngomirakiza, Evelyn. 2013. USAID Office of Food for Peace Food Security Country Framework for Burundi (FY 2014–FY 2019). Washington, D.C.: FHI 360/FANTA. Disponible sur: <https://www.fantaproject.org/sites/default/files/resources/FSCF-Burundi-2013-web.pdf>

Photo : Egide Nduwayezu, IFDC, Burundi

### À propos du Centre International de Développement des Engrais (IFDC) et du projet PSSD

Le International Fertilizer Development Center (IFDC) [*Centre International de Développement des Engrais*] est une organisation indépendante à but non lucratif qui combine la recherche innovante, le développement de systèmes de marché et les partenariats stratégiques pour diffuser des solutions agricoles durables pour améliorer la santé des sols, la sécurité alimentaire et les moyens de subsistance dans le monde entier. L'IFDC s'associe à des alliés tels que des institutions de recherche internationales, des agences gouvernementales et non gouvernementales et le secteur privé pour faire progresser, améliorer et promouvoir la sécurité alimentaire et nutritionnelle, la durabilité agricole, le développement économique et la protection de l'environnement.

IFDC's Private Seed Sector Development (PSSD) [*Le projet de développement du secteur semencier privé*] (PSSD) (2018-2022) est financé par l'ambassade du Royaume des Pays-Bas au Burundi et vise à doubler la production et les revenus de 178000 ménages agricoles au Burundi en garantissant un accès durable à des semences de qualité et à des services de conseil agricole.

Pour en savoir plus sur le modèle de PSSD au Burundi, contactez Dr. Anne Turner ([aturner@ifdc.org](mailto:aturner@ifdc.org)) et/ou Mr. Egide Nduwayezu ([enduwayezu@ifdc.org](mailto:enduwayezu@ifdc.org)), visitez leur [website](#) (site-web) ou regardez une [video](#) décrivant leur approche.



Larissa Kaneza, un entrepreneur de semences travaillant avec PSSD. Photo par l'IFDC.

Joseline Butoyi est une agricultrice de la colline de Rwibaga-Mujejuru, dans la province de Bujumbura, au Burundi. Comme de nombreux agriculteurs de son village, elle s'est battue pour augmenter son rendement en pommes de terre. Plantées sur moins d'un quart d'acre (0,1 hectare), les semences ne germaient pas bien, les pommes de terre étaient sensibles aux maladies, et sa récolte ne se développait souvent pas. Les semences achetées par Butoyi provenaient du marché local et n'étaient pas certifiées.

En 2018, le secteur semencier du Burundi était à un stade précoce de développement et des semences de mauvaise qualité étaient couramment plantées par les agriculteurs. Il n'y avait que sept inspecteurs de semences accrédités pour l'ensemble du pays, et ils étaient confrontés à de nombreuses difficultés pour collecter des échantillons de semences et inspecter les champs de semences. En outre, certaines organisations non gouvernementales internationales (ONGI) fournissaient gratuitement des semences aux ménages. Cela dissuadait les agriculteurs de payer les semences, ce qui rendait difficile le développement du secteur privé des semences.

En même temps, l'absence d'un système semencier formel robuste signifiait que toutes les semences de maïs étaient importées des pays voisins, l'Ouganda, le Kenya et la Zambie. De plus, l'inefficacité du contrôle de la qualité dans le système formel de semences a entraîné la fourniture de matériel de plantation malade, en particulier pour les tubercules de

---

**Auparavant, je cultivais des semences de pommes de terre non certifiées avec des rendements médiocres au moment de la récolte. Je pensais que toutes les semences étaient productives au même niveau, et je trouvais que les semences certifiées étaient chères. J'ai donc pensé que c'était inutile.**

**– MME. BUTOYI**

---



pommes de terre irlandaises, ce qui a entraîné de faibles rendements. De nombreux agriculteurs ne connaissaient pas l'existence de semences certifiées de meilleure qualité ou n'y avaient pas accès. Lorsqu'elles étaient disponibles, les agriculteurs devaient parcourir de longues distances et payer plus cher pour les obtenir.

Dans ce contexte, le Centre international de développement des engrais (IFDC) a lancé le projet de développement du secteur privé des semences (PSSD) pour s'attaquer au problème des semences de mauvaise qualité. A travers les témoignages d'agriculteurs, de producteurs de semences et d'agents de vente, cette étude de cas donne un aperçu de l'approche de la PSSD pour augmenter l'accès et l'utilisation des semences certifiées produites localement.

## COMMENT AVONS-NOUS PROCÉDÉ?

Le projet PSSD soutient les entreprises et entrepreneurs semenciers locaux et internationaux afin d'augmenter l'offre de semences certifiées et de démontrer clairement aux petits exploitants agricoles l'intérêt d'utiliser des semences certifiées. Il travaille avec ces acteurs pour stimuler la production de semences certifiées et pour développer des modèles de vente et de distribution adaptés aux petits exploitants, y compris l'éducation des consommateurs par le biais de parcelles de micro-démonstration et d'émissions de radio.

Afin d'accroître la sensibilisation et l'accès des agriculteurs aux semences certifiées, la PSSD renforce la capacité des producteurs de semences à mettre en place des parcelles de micro-démonstration et à organiser des journées sur le terrain dans des villages éloignés. L'emplacement des parcelles de micro-démonstration permet aux agriculteurs à mobilité réduite d'accéder facilement aux parcelles afin de voir et d'en savoir plus sur les semences certifiées. Les journées sur le terrain permettent aux agriculteurs d'apprendre les bonnes pratiques agricoles (BPA) et de poser des questions sur les semences certifiées.

En outre, le projet travaille avec les producteurs de semences pour développer leurs capacités de distribution du dernier kilomètre par le biais de points de vente ruraux et d'agents de vente mobiles. Avec le soutien de la PSSD, les producteurs de semences ont mis en place des points de vente de semences dans des villages éloignés et vendent leurs semences certifiées de qualité dans des micro-paquets étiquetés avec une marque de certification. Les agents de vente mobiles, employés par les producteurs de semences, se rendent dans différents villages pour vendre les micro-paquets et répondre aux questions des agriculteurs sur les semences certifiées.

Le projet collabore également avec les producteurs de semences dans le cadre de leurs campagnes de marketing, notamment en ce qui concerne l'image de marque des produits, afin d'instaurer la confiance entre les producteurs de semences et les consommateurs, et le développement de matériel promotionnel spécialisé pour les agriculteurs. Dans le cadre de leurs campagnes, les producteurs de semences font la promotion de leurs semences et des emplacements de leurs magasins par le biais des stations de radio locales.



Un agent mobile de vente de semences sur son vélo. Photo par l'IFDC.


Le projet a également fourni un soutien technique et financier ciblé aux entreprises semencières pour la mise à niveau des infrastructures essentielles et l'intensification de la production, augmentant ainsi l'efficacité de la production. Le PSSD soutient en outre le développement d'un environnement favorable aux entreprises afin de garantir que les acteurs du secteur privé puissent continuer à développer de manière autonome et à mettre à disposition des produits et services transformateurs pour les agriculteurs burundais. Il a mis en œuvre l'approche dite du Diamant Néerlandais<sup>3</sup> en tirant parti de l'expertise et des réseaux des partenaires des secteurs public, privé et de la recherche pour renforcer les procédures de certification des semences. Par exemple, le partenariat de la PSSD avec le secteur public (c'est-à-dire., avec l'Institut de Recherche Agronomique du Burundi [ISABU] et l'Office Nationale de Contrôle et de Certifications des Semences [ONCCS]) a permis l'introduction de nouvelles variétés au Burundi. Des tests d'adaptabilité ont été menés conjointement par les deux institutions pour accélérer l'homologation de nouvelles variétés. En 2021, 23 variétés ont été homologuées, dont 14 variétés de haricot biologique fortifié, cinq variétés de maïs hybride et quatre variétés de maïs composite biologique fortifié.

## PRINCIPAUX CONSTATS

Le projet PSSD a fonctionné pendant cinq saisons de récolte. Entre 2019 et 2020, il a soutenu 57 entreprises et entrepreneurs semenciers pour vendre 1 779 tonnes de semences certifiées à 107 312 agriculteurs, dont 43 % de femmes. En 2021, le projet a été étendu afin d'aider les entrepreneurs du secteur privé à produire des semences dans 16 des 18 provinces du Burundi et a signé des partenariats stratégiques avec des acteurs du secteur privé pour veiller à ce que les semences soient disponibles à la vente dans les 18 provinces. Pendant cette période, le projet s'est associé à des producteurs de semences pour installer 9 931 champs de micro-démonstration et a formé 93 613 agriculteurs (dont 45%, soit 42 211, étaient des femmes) aux BPA.

PSSD a mené une enquête auprès des agriculteurs de sa zone de mise en œuvre pour connaître les méthodes les plus efficaces pour accroître : a) la sensibilisation des agriculteurs à la disponibilité et aux avantages des semences certifiées, et b) l'accès aux semences certifiées.

---



**[Les parcelles de démonstration] étaient de très bons champs par rapport à mon propre champ. Après avoir été convaincu, je me suis donc rendu chez le même entrepreneur et j'ai acheté 50 kg de semences [de pommes de terre] certifiées. J'ai semé les graines et, étonnamment, la quantité récoltée était bien supérieure à celle que j'avais récoltée auparavant. Depuis ce jour, je n'utilise que des semences certifiées que j'achète auprès des entrepreneurs de semences...**

– MME. BUTOYI

---



3 L'approche Diamant néerlandais « reconnaît la valeur ajoutée du gouvernement, du secteur privé, de la société civile et des institutions de savoir travaillant en partenariat pour obtenir des résultats en matière de développement. Dans le cadre de l'approche Diamant néerlandais, les compétences des partenaires sont combinées et les différents objectifs, fonds, risques et responsabilités sont mis en commun. L'efficacité des entreprises et les méthodes axées sur le marché du secteur privé sont associées aux connaissances locales des organisations de la société civile (OSC). Les institutions du savoir apportent leur expertise, tandis que les gouvernements jouent le rôle de courtiers et de cofinanceurs.» OCDE. 2016. Rapport national sur l'apprentissage par les pairs, Pays-Bas. Disponible sur : <https://www.oecd.org/dac/peer-reviews/Peer-Learning-Country-Report-Netherlands.pdf>.




Les agriculteurs ont indiqué que leur connaissance de la *disponibilité et des avantages* des semences certifiées a été améliorée grâce à des parcelles de micro-démonstration (75% des répondants à l'enquête), à la promotion des semences certifiées par des agents de vente mobiles (59%) et à la promotion des semences certifiées par des canaux de communication adaptés aux petits exploitants, tels que les émissions de radio communautaires (20%).

Les agriculteurs ont déclaré que l'accès aux semences certifiées était le plus amélioré par les parcelles de micro-démonstration (81% des répondants), la proximité des points de vente ruraux (52%), les agents de vente (22%) et les micro-emballages (7%). Les parcelles de micro-démonstration ont augmenté l'accès aux semences et aux ventes en mettant en avant la valeur des semences certifiées et en permettant aux agriculteurs de s'informer sur les BPA.

Anecdotiquement, les agriculteurs ont noté un certain nombre d'avantages liés à l'utilisation de semences certifiées de variétés améliorées. Il s'agit notamment de l'augmentation de la rentabilité, de la production de rendements même dans des conditions de croissance défavorables, de la tolérance aux parasites et aux maladies, et d'une meilleure commercialisation avec des prix plus élevés pour les cultures. Un agriculteur a déclaré : « Pour la première fois de ma vie, j'ai pu produire trois grands sacs (environ 300 kg) de haricots en utilisant 50 kg de semences de Musole (haricot). J'en ai donné une partie à ma famille et j'ai vendu le reste. J'ai également appris que cette variété est biofortifiée, ce qui pourrait aider ma femme qui souffre d'anémie ».

---



**J'ai vendu plus de 500 kg de semence de pommes de terre, et j'ai fait de gros bénéfices. J'ai été reconnu dans ma communauté et je prévois d'élargir ma clientèle et mon commerce de semences à l'avenir...**

**– BLAISE MANIRAKIZA, NIYUSURE**  
*Agent de vente des semences*

---



*Champs de semences de maïs hybride à Karusi. Photo par l'IFDC.*



Les agriculteurs ne sont pas les seuls à bénéficier d'une industrie semencière viable et dynamique qui donne accès à des semences certifiées. À ce jour, les entreprises et entrepreneurs semenciers partenaires de PSSD ont employé 564 emplois permanents et 23 239 employés temporaires.

Niyusure, l'entrepreneur semencier qui a vendu les semences de pommes de terre certifiées à Butoyi, a vu l'impact positif que la production de semences certifiées peut avoir dans une communauté et a déclaré : « L'activité de multiplication des semences m'a permis de comprendre le secteur des semences, de nouer des relations avec des partenaires financiers et des institutions techniques. J'ai créé un centre de multiplication de semences de pommes de terre, de haricots et de maïs. J'ai également créé des emplois, notamment pour les femmes et les jeunes. L'argent qu'ils gagnent leur permet de subvenir à leurs besoins, comme la nourriture, les vêtements, la scolarisation des enfants, et d'acheter des semences certifiées ».



Agent agronome d'un producteur de semences de maïs en train d'appliquer un pesticide pour prévenir les attaques de légionnaires d'automne sur la culture de semences. Photo : Egide Nduwayezu , IFDC, Burundi

## EN QUOI NOTRE MODÈLE EST-IL EFFICACE ?

Les parcelles de micro-démonstration ont été installées à proximité des communautés agricoles, ce qui permet aux petits exploitants d'y accéder facilement et d'entendre parler des semences certifiées et des BPA. Le fait que les producteurs de semences locaux établissent les parcelles de démonstration, plutôt que les ONGI, a permis d'accroître la confiance entre les agriculteurs et les producteurs de semences et de réduire le coût de la formation des agriculteurs, qui se situe entre 5 et 9,50 USD par agriculteur. Nkeshimana Nestor, agent commercial pour une entreprise de semences de maïs hybride, a remarqué une augmentation des ventes au cours d'une année grâce aux visites de parcelles de micro-démonstration. « La vente de semences de maïs hybride [certifiées] de notre entreprise est passée de 1250 kg en 2019 à 5 000 kg en 2020, grâce à la sensibilisation par les parcelles de micro-démonstration et les visites (...). Au début, nous avons peur, mais avec cette commercialisation, nous avons vendu toutes les semences que nous attendions. »

« Convaincu par les parcelles de démonstration et les agronomes vulgarisateurs, j'ai acheté les semences de pomme de terre de la variété Ndinamagara au fournisseur de semences et je les ai semées en utilisant les bonnes pratiques agricoles. »

— A RAPPORTÉ UN AGRICULTEUR DE LA COMMUNE DE MUGONGOMANGA

Les journées de visite sur terrain, essentielles pour permettre aux agriculteurs d'apprendre et de poser des questions sur les semences, ont été organisées à des moments de la journée où les agriculteurs, les femmes en particulier, étaient le plus susceptibles d'être disponibles. Un employé d'une ONG burundaise a noté : « Grâce à l'activité des journées champêtres, la population environnante de la zone d'activité commence à pratiquer les nouvelles méthodes agricoles et à acheter des semences certifiées aux entrepreneurs semenciers. »

Les points de vente ruraux et les agents de vente mobiles sont un autre facteur contribuant au succès du modèle. Le projet a aidé des entrepreneurs et des entreprises semencières locales et internationales à installer 225 points de vente ruraux près des communautés rurales, permettant aux agriculteurs d'accéder plus facilement aux semences certifiées et de poser des questions sur leur utilisation.

## QUE FAIRE ENSUITE?

Le projet PSSD continuera d'aider les entrepreneurs et les entreprises semencières à augmenter leurs ventes et leurs revenus en s'étendant à de nouvelles régions du Burundi. Le projet va également affiner et explorer d'autres technologies et pratiques agricoles pour les présenter lors de journées de visite sur terrain et de parcelles de démonstration. Plus important encore, PSSD continuera à soutenir les producteurs de semences avec des activités de démonstration, de marketing et de comptabilité - afin de développer les compétences commerciales dont ils auront besoin une fois le projet terminé.

Le projet travaille sur plusieurs autres aspects du secteur des semences au Burundi, notamment la réglementation de la certification des semences, le soutien aux nouvelles entreprises semencières et le renforcement des liens entre la recherche et les producteurs de semences, les agents de vente et les agriculteurs. Le projet a récemment réuni des inspecteurs de semences et des représentants du gouvernement pour créer un système de certification plus efficace, réduisant le temps nécessaire à la certification. PSSD poursuivra ces efforts pour promouvoir un environnement favorable au fonctionnement du système semencier au Burundi.



CAS  
3

## Résilience des systèmes de semences au Mozambique : Profiter de l'initiative « Green Discounts » pour accroître l'accès des petits exploitants agricoles aux semences

ÉTUDE DE CAS  
PAR NCBA CLUSA  
MOZAMBIQUE



**NCBA CLUSA**  
The National Cooperative Business Association • CLUSA International



### LE PROBLÈME QUE NOUS ESSAYONS DE RÉSOUDRE

Les petits exploitants agricoles du centre et du nord du Mozambique souffrent des plus hauts niveaux de pauvreté, de la plus faible productivité agricole et des taux de malnutrition des plus élevés du pays. Le taux de pauvreté national se situe entre 41 à 46 %, et près de la moitié des ménages sont périodiquement victimes de la faim chaque année.<sup>1</sup> Le secteur agricole est dominé par les petits exploitants agricoles possédant des terres de moins de 1,5 hectare (ha). Moins de 6 % d'entre eux bénéficient de services de vulgarisation, seulement 10 % utilisent des semences certifiées et environ 6 % utilisent des engrais dans les provinces du centre et du nord, ce qui explique la faible productivité des cultures.<sup>2</sup> Pour les petits exploitants vivant en marge de la société, il est difficile de résister aux chocs et au stress et de surmonter les crises.

1 Tschirley et al, MSU Analysis to guide USAID/Mozambique Programmatic Investments in Agriculture and Food Security, December 2020. Disponible sur: [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PA00XGR1.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00XGR1.pdf)

2 Enquête Agricole Intégrée (IAI, or National Smallholder Survey) 2020 (Ministère de l'Agriculture et Développement Rural – MADER, Gouvernement du Mozambique)

Photo : NCBA CLUSA, Mozambique.

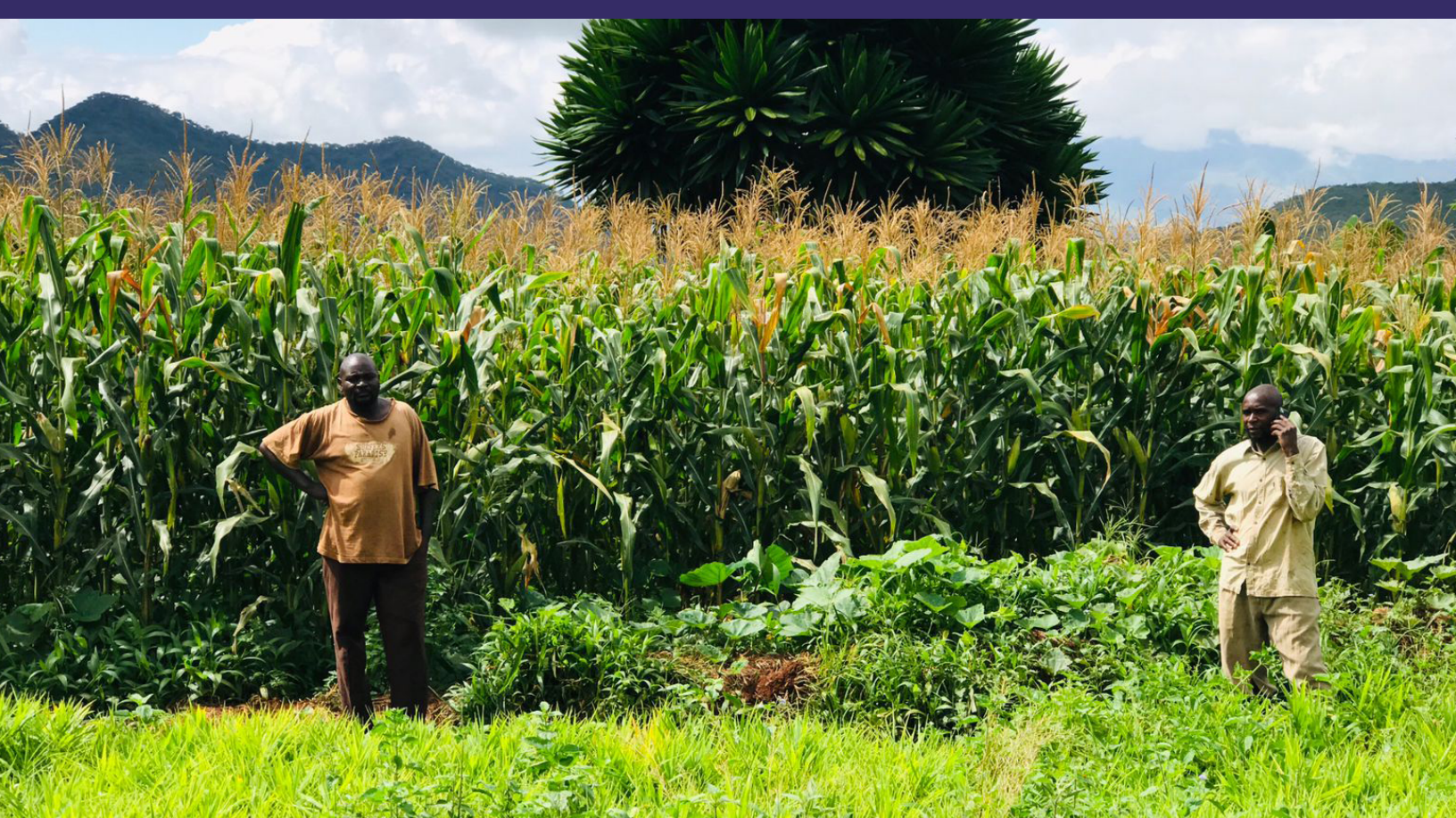
### À propos de la National Cooperative Business Association CLUSA International (NCBA CLUSA)

La National Cooperative Business Association CLUSA International (NCBA CLUSA) est active au Mozambique depuis 1995. Elle a commencé son travail à une époque où l'infrastructure du pays était dévastée par 17 ans de guerre civile et où l'un des principaux défis des petits exploitants était l'accès aux marchés. Les activités de NCBA CLUSA sont axées sur l'amélioration de l'accès des petits exploitants aux marchés des intrants et des produits.

Pour soutenir la résilience des systèmes semenciers et améliorer la sécurité alimentaire, NCBA CLUSA cherche à promouvoir la production, les revenus et les moyens de subsistance des agriculteurs et des entrepreneurs ruraux par le biais d'interventions durables, axées sur le marché et basées sur les systèmes semenciers locaux. Au cours des 26 dernières années, NCBA CLUSA a géré des projets dans toutes les provinces du nord et du centre: Cabo Delgado, Nampula, Niassa, Manica, Zambézia, Tete et Sofala. Le travail a été financé par l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), le gouvernement du Mozambique, le Fonds international pour le développement agricole (FIDA), la Fondation Bill et Melinda Gates, l'ambassade de Norvège à Maputo, et autres.

Pour en savoir plus sur le modèle NCBA CLUSA au Mozambique, contactez Pippy de Vletter, [pvletter@ncbaclusa.net](mailto:pvletter@ncbaclusa.net).





*L'agriculteur à gauche est un bénéficiaire du Green Discount, Agostinho Benzero, de la communauté de Chua, district de Manica, province de Manica. Photo par NCBA CLUSA Mozambique.*

En outre, le Mozambique a récemment été classé comme le pays le plus vulnérable au monde au changement climatique.<sup>3</sup> Les crises météorologiques induites par le changement climatique sont les plus soudaines, dramatiques et dévastatrices pour les communautés, et le Mozambique a subi les effets de cinq cyclones et de deux tempêtes tropicales depuis 2019, la fréquence et l'intensité des cyclones ayant clairement augmenté au cours des dernières décennies.<sup>4</sup> Les données montrent que, même dans les années sans cyclones, les pluies sont devenues plus erratiques.<sup>5</sup> Les communautés ont besoin de toute urgence de méthodes de production résilientes au climat qui leur permettront de résister aux chocs climatiques et de fournir suffisamment de nourriture d'une récolte à l'autre.

## COMMENT AVONS-NOUS PROCÉDÉ?

Le programme PROMAC II de NCBA CLUSA au Mozambique vise à accroître l'accès des petits exploitants aux semences par la promotion de la production décentralisée de semences et l'investissement dans des interventions sur les semences axées sur le marché. Cette démarche s'inscrit dans l'approche de vulgarisation de NCBA CLUSA, qui encourage l'adoption des trois principes de l'agriculture de conservation (AC):

- un minimum de labourage et de perturbation du sol, que ce soit par des techniques manuelles (la construction de bassins permanents) ou mécaniques (le ripage mécanique comme alternative au labour traditionnel)
- une couverture permanente du sol pour réduire l'érosion et rendre les cultures plus résistantes aux événements climatiques, et
- l'utilisation de la rotation des cultures et des cultures intercalaires pour accroître la fertilité des sols.

<sup>3</sup> [Global Climate Risk Index | Germanwatch e.V.](#)

<sup>4</sup> Fion de Vletter (2022) à venir

<sup>5</sup> [Global Climate Risk Index | Germanwatch e.V.](#)



Grâce à un réseau de parcelles de démonstration gérées par des agriculteurs principaux, le projet de promotion de l'agriculture de conservation II (PROMAC II) de NCBA CLUSA, financé par l'ambassade Royale de Norvège, a démontré que l'AC peut plus que doubler les rendements obtenus par des cultures pratiquées selon des méthodes agricoles conventionnelles. Inspirés par ce qu'ils ont vu pendant les huit années des deux programmes PROMAC (PROMAC I et II, qui s'étendent ensemble de 2013 à 2021), plus de 33 400 petits exploitants agricoles ont adopté l'agriculture de conservation, soit un taux d'adoption de 75 %.

Le potentiel d'augmentation des rendements à travers l'agriculture de conservation n'est maximisé que lorsque les trois principes de l'AC sont accompagnés d'un ensemble approprié d'intrants, notamment des semences de bonne qualité de variétés adaptées aux conditions locales. Or, cela est difficile sur un marché naissant et sous-équipé où les petits exploitants ont des moyens et un accès limités aux intrants. Pour réduire le risque d'essayer l'ensemble complet de l'AC, PROMAC II a introduit en 2018 un système de subvention des intrants pour les petits exploitants agricoles, appelé Green Discounts Initiative [l'initiative des remises vertes].

Les participants à cette Initiative sont sélectionnés en collaboration avec les communautés et d'autres parties prenantes, telles que les collectivités territoriales et les dirigeants locaux, au début de chaque campagne agricole.<sup>6</sup> Les participants reçoivent une carte de remise sur les intrants qui leur permet d'obtenir des paquets d'intrants à prix réduit auprès d'un négociants agricoles soutenu par NCBA CLUSA.

L'initiative utilise les canaux de distribution commerciaux existants par le biais d'un modèle de réseaux en étoile : les grossistes en intrants urbains - les plaques tournantes - qui achètent les intrants auprès des fournisseurs d'intrants, et les distributeurs d'intrants ruraux - les rayons - qui perçoivent une commission de 10 % des ventes<sup>7</sup> PROMAC II relie les acteurs des intrants les uns aux autres (les hubs aux entreprises commerciales de semences et d'intrants, les négociants agricoles aux plateformes et les petits exploitants agricoles aux négociants agricoles) et fournit à chacun une formation intensive, une assistance technique et un encadrement. Les négociants agricoles, par exemple, reçoivent une formation initiale sur des sujets tels que la gestion financière, le marketing et l'établissement de parcelles de démonstration<sup>8</sup> en groupe, suivie d'une session de remise à niveau annuelle et de visites mensuelles et d'un encadrement technique de la part des conseillers en agroalimentaire de NCBA CLUSA. Les conseillers du programme travaillent avec chaque entrepreneur pour établir un plan de travail convenu d'un commun accord, ce qui permet de suivre les progrès réalisés. En offrant une formation et un encadrement à ce groupe, on réduit le risque qu'il entre sur le marché et qu'il intègre les petits exploitants agricoles dans ses modèles commerciaux.



*L'agriculteur principal Carlitos Chimbui de la communauté de Vengo, district de Manica, dans la province de Manica, pèse sa récolte de maïs de 2021. de maïs en 2021. Après avoir adopté l'agriculture de conservation et utilisé l'ensemble B avec la variété de maïs hybride Namuli, Carlitos a plus que doublé son rendement sur sa parcelle de ¼ d'hectare. Photo par NCBA CLUSA Mozambique.*

6 Les participants sont sélectionnés en fonction de la taille de leur exploitation, de la distance qui les sépare d'un négociant agricole, de la manière dont ils préparent leurs terres et des cultures qu'ils pratiquent.

7 Ce modèle est basé sur le modèle de fournisseurs de services du dernier kilomètre de NCBA CLUSA utilisé dans nos programmes Yaajeende et PROFIT (Production, Finance et Technologie) au Sénégal et en Zambie respectivement.

8 La formation complète comprend les éléments suivants : connaissances techniques sur les intrants agricoles (y compris les bonnes pratiques agricoles [BPA] et la manutention/le stockage en toute sécurité), gestion/contrôle financier, contrôle des stocks, aménagement et présentation du magasin, marketing (y compris le marketing numérique) et relations publiques, création de parcelles de démonstration, présence auprès des clients, élaboration d'un plan d'affaires et accès/gestion des financements externes.

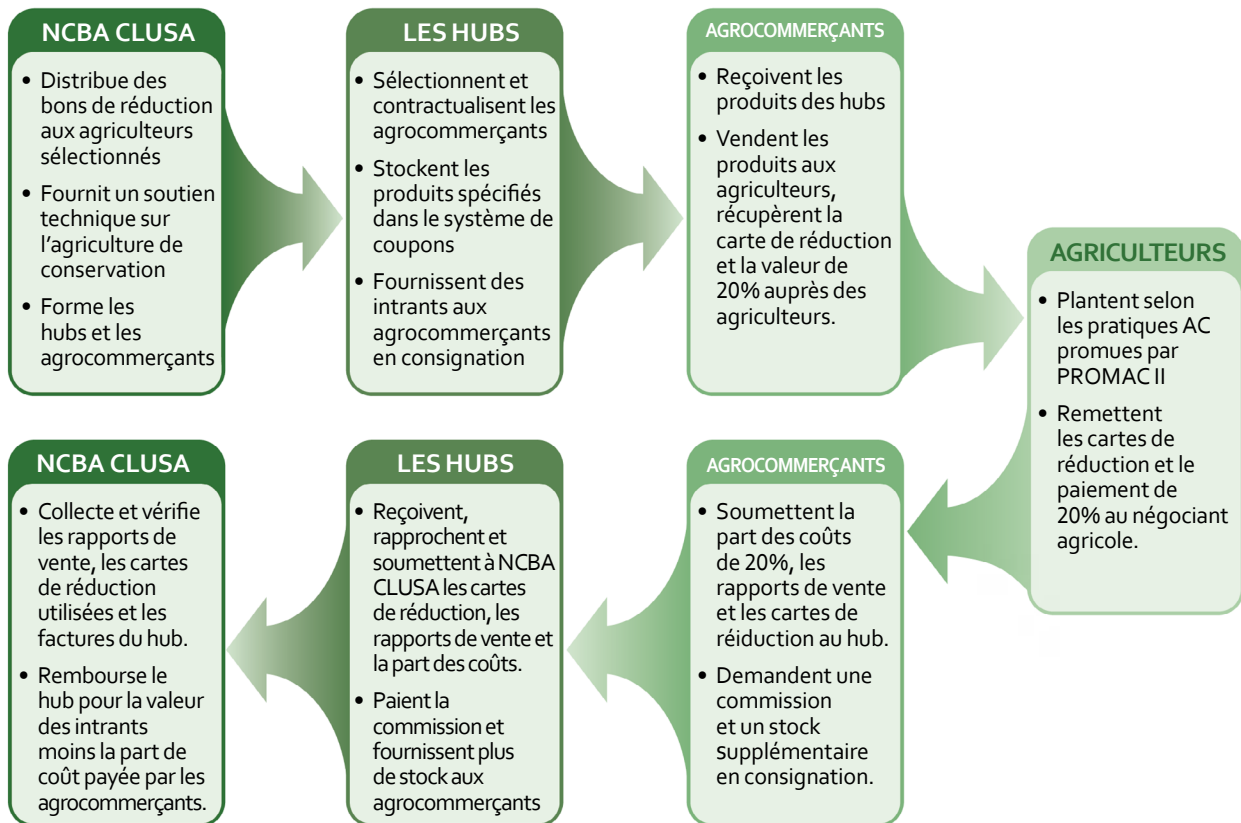


Les paquets d'intrants du Green Discount comprennent des semences certifiées de maïs, de soja, de haricot à sucre, de niébé et de sésame, des engrais, des herbicides et des pesticides. Les paquets existent en deux tailles, A et B, avec des prix plus ou moins harmonisés entre les différents négociants agricole (la petite différence de coût est due au fait que chaque hub pratique sa propre stratégie commerciale de tarification). En moyenne, le paquet A, qui est conçu pour les agriculteurs de taille moyenne travaillant sur 1 ha de terre et utilisant le service de défonçage soutenu par PROMAC-II, coûte 24800 MZN (environ 380 USD), avant subvention. Le paquet B, qui est destiné aux agriculteurs de plus petite taille qui utilisent une technique d'AC manuelle (connue sous le nom de bassins permanents) pour améliorer la fertilité du sol et la rétention d'eau, coûte 6 700 MZN (environ 100 USD), avant subvention.

PROMAC II regroupe le service de défonçage avec le paquet A afin d'augmenter la gamme de services disponibles pour les petits exploitants agricoles et d'encourager les petits fournisseurs de services locaux (fournisseurs de défonçage) à s'engager auprès des grandes entreprises d'intrants et à entrer dans l'économie formelle. Étant donné que le défonçage est une nouvelle technologie pour les petits exploitants agricoles du Mozambique, PROMAC II s'efforce de stimuler l'offre et la demande de services. Il prête gratuitement le matériel aux prestataires de services - à condition qu'ils offrent des services de défonçage aux agriculteurs soutenus par PROMAC II dans leurs communautés - et les forme à la prestation de services de défonçage, à l'entretien et à la réparation du matériel, aux compétences commerciales, au marketing, etc.

Les paquets d'intrants ont été subventionnés par PROMAC-II afin de réduire le risque pour les agriculteurs qui veulent essayer l'AC en même temps que des intrants améliorés. La subvention a commencé à 80 % de la valeur au détail du paquet au cours des trois premières saisons de croissance de l'Initiative Green Discounts et a depuis diminué à 50 % à mesure que la demande des agriculteurs et leur volonté de payer ont augmenté. Vous trouverez plus de détails sur la subvention et ses effets dans la section Ce Qui Fait Fonctionner Notre Modèle.

**FIGURE 1: PROCESSUS D'ATTRIBUTION DE BONS (année 1 avec contribution des agriculteurs à hauteur de 20 %)**



PROMAC II stimule la demande pour les paquets d'intrants par des démonstrations et des événements promotionnels. Cela comprend l'établissement de parcelles de démonstration au niveau du district ; le soutien aux agriculteurs principaux de PROMAC II pour qu'ils fassent la démonstration des pratiques d'AC dans leurs communautés - en établissant leurs propres parcelles de démonstration, plus petites, au cours de la première à la troisième années de projet PROMAC II ou en utilisant l'AC sur leurs propres champs au cours des quatrième et cinquième années du programme, et en gérant des journées de visite de terrain sur ces sites ; et par la participation des bénéficiaires (négociants agricoles, fournisseurs de services de défonçage, etc. dans d'autres événements promotionnels tels que des foires et des expositions. Il y a généralement trois journées de terrain par an sur chaque parcelle de démonstration, qui coïncident avec les différentes phases du calendrier agricole et qui sont destinées aux petits exploitants agricoles, aux agro-industries et entrepreneurs locaux, aux entreprises d'intrants, au gouvernement et aux autres ONG.

En 2020, grâce à son projet de *Smallholder Effective Extension Driven Success+* [*Succès de la vulgarisation efficace pour les petits exploitants (SEEDS+)*], en partenariat avec Phoenix Seeds, Hollard Seguros et USAID Feed the Future, NCBA CLUSA a introduit le premier produit d'assurance indexé sur les conditions météorologiques entièrement commercialisé pour le marché des petits exploitants au Mozambique. Cette assurance permet à tout agriculteur utilisant des semences de Phoenix Seeds (une entreprise commerciale locale) qui subit des pertes de récolte en raison d'une sécheresse ou de précipitations excessives de réclamer des semences de remplacement à son négociant agricole pour la campagne suivante. SEEDS+ a fourni un soutien à Phoenix Seeds pour permettre à

*Une partie du réseau d'agrocommerçants de Phoenix pour les provinces de Manica et Zambézia, établi avec le soutien de NCBA CLUSA via les programmes SEEDS et SEEDS+ financés par l'USAID, et consolidé et maintenu par le PROMAC II. Photo par NCBA CLUSA Mozambique.*





l'entreprise d'inclure une assurance contre les indices climatiques dans tous ses produits, sans coût supplémentaire pour le consommateur (c'est-à-dire en absorbant le coût de la prime dans ses marges bénéficiaires). L'intégration du service d'assurance dans le prix du paquet s'est avérée un moyen efficace d'élargir la gamme de produits et de services disponibles pour les petits exploitants. L'assurance gratuite de l'indice climatique est devenue un élément standard de tous les produits Phoenix, après le soutien de SEEDS+.

## PRINCIPAUX CONSTATS

De janvier 2018 à avril 2021, sur trois campagnes agricoles couvrant les six saisons agricoles, l'initiative Green Discount a bénéficié aux agriculteurs, aux négociants agricoles et aux hubs de la manière suivante:

### Bénéfices pour les agriculteurs

- 2 350 agriculteurs ont eu accès à des paquets d'intrants grâce aux Green Discounts
- Ces agriculteurs ont eu accès à 37 tonnes de semences et 298 tonnes d'autres intrants destinés à améliorer le rendement, tels que l'azote, le phosphore et le potassium (NPK), l'urée et les herbicides
- 484 agriculteurs ont eu accès à 7 910 kg de semences assurées par l'indice climatique
- Au total, les agriculteurs ont produit environ 2 100 tonnes de produits de base sur plus de 900 hectares de terres (soit des rendements d'environ 2,3 tonnes par hectare). Avant d'utiliser les technologies et les intrants de l'AC, ils produisaient environ 1 000 tonnes sur la même superficie (un peu plus d'une tonne par hectare). En d'autres termes, les Green Discounts (réductions vertes) ont permis aux agriculteurs d'augmenter la superficie des terres sur lesquelles ils pratiquent l'AC et de plus que doubler leurs rendements moyens.
- Environ 1 700 tonnes (81%) ont été conservées pour la sécurité alimentaire. Les 430 tonnes restantes ont été vendues, pour une valeur de plus de 172 000 dollars (environ 70 dollars de recettes de vente par famille).

### Bénéfices pour les négociants agricoles

- Les commissions totales des négociants agricoles se sont élevées à 2,6 millions MZN (plus de 41 000 USD). Chaque négociant agricole a gagné environ 62 000 MZN (près de 1 000 USD) de commissions par an.

### Bénéfices pour les hubs

- La valeur totale au détail des ventes d'intrants (avant subvention) était de plus de 26 millions MZN (environ 418 000 USD).

### Bénéfices pour les autres acteurs de la chaîne de valeur - service de défonçage

- 19 prestataires de service de défonçage ont préparé 501 hectares de terre en utilisant la préparation mécanique du sol avec un minimum de labourage.



*Un agriculteur participant au programme PROMAC II.  
Photo : NCBA CLUSA, Mozambique.*





*Agriculteur de l'initiative Green Discounts démontrant l'utilisation de bassins permanents - une technique manuelle de préparation du sol appropriée à l'agriculture de conservation qui retient l'humidité et la fertilité du sol. Photo par NCBA CLUSA Mozambique.*

## EN QUOI NOTRE MODÈLE EST-IL EFFICACE ?

Les réductions vertes fonctionnent par le biais des canaux commerciaux d'intrants établis et renforcent les systèmes de marché existants. En permettant aux entreprises d'intrants d'atteindre plus facilement et à moindre coût les consommateurs du dernier kilomètre avec un produit adapté aux moyens et aux besoins des agriculteurs, cette approche constitue un argument commercial convaincant pour les entreprises d'intrants. L'initiative a réduit les risques encourus par les entreprises de semences pour s'engager avec les hubs, et par les hubs pour s'engager avec les petits négociants agricoles. Par exemple, les réductions vertes ont augmenté les capacités commerciales des négociants agricoles du dernier kilomètre qui, auparavant, n'avaient pas encore établi de lien avec des hubs. Ils font désormais partie du modèle commercial d'un hub et, en tant que tels, sont en mesure d'accéder aux intrants sur le crédit, au soutien marketing et à d'autres services de soutien. De plus, les centres participant à l'initiative Green Discount ont approfondi leurs relations avec les entreprises d'intrants, ce qui leur permet d'accéder plus facilement à des volumes plus importants d'intrants à crédit. L'initiative a également renforcé l'engagement des agriculteurs sur les marchés des intrants - pour certains agriculteurs de PROMAC II qui ont acheté le plus petit paquet B, c'était la première fois qu'ils achetaient des intrants et qu'ils étaient en contact avec un détaillant commercial d'intrants. Ils ont maintenant établi une relation avec leur négociant agricole local qui devrait se poursuivre au-delà de la durée de vie des remises vertes.

PROMAC II a fourni des subventions partielles ciblées et à court terme pour les paquets. Les agriculteurs ont été disposés à contribuer davantage à mesure que la subvention diminuait, ce qui est une tendance prometteuse quant à la volonté des agriculteurs de payer après la fin du projet. Le fait d'associer les intrants subventionnés à une assistance technique continue tout au long de la saison agricole et à une formation a permis aux agriculteurs de voir les avantages potentiels, ce qui est la stratégie de PROMAC II pour faciliter un changement de comportement à plus long terme. La demande peut être soutenue davantage en offrant une valeur ajoutée aux produits, comme l'a fait l'initiative Green Discounts, en incluant dans les paquets des services de défonçage et une assurance contre les indices météorologiques.

Le rôle de PROMAC II dans le cadre de l'initiative Green Discounts a changé au cours des trois dernières campagnes agricoles. En raison du manque de développement des marchés des intrants dans les provinces cibles, au début de l'initiative, PROMAC II a agi comme un acteur direct du marché. Par exemple, dans certains cas, il a aidé à transporter les intrants des hubs vers les négociants agricoles et a subventionné le transport des services de défonçage vers les fermes plus éloignées. Cependant, le marché est devenu plus robuste depuis que les différents

acteurs - les hubs, les négociants agricoles du dernier kilomètre et les fournisseurs de services de défonçage - ont amélioré leurs offres de services et se sont intégrés dans les plans d'affaires des autres acteurs du marché. Au fur et à mesure que le marché mûrissait, PROMAC II a évolué vers un rôle de facilitation du marché, en se concentrant sur la stimulation de la demande commerciale d'intrants et de services de défonçage, sur la stimulation des liens entre les acteurs du marché, y compris la mise en relation avec des services d'appui tels que les transporteurs, et sur la formation des acteurs du marché. Ces acteurs jouent désormais eux-mêmes un rôle direct sur le marché (par exemple, les négociants agricoles engagent des transporteurs locaux pour collecter les produits dans les hubs). La confiance s'est également accrue entre eux et, par conséquent, des modèles commerciaux plus inclusifs sont apparus (par exemple, des conditions de crédit et de consignation pour les plateformes, les négociants agricoles et les agriculteurs).

L'initiative Green Discounts est la seule initiative de bons d'intrants au Mozambique à regrouper d'autres services de soutien - assistance technique, défonçage et assurance - avec les paquets d'intrants. Le personnel de terrain fournit aux agriculteurs un soutien technique, une formation et un encadrement dans leurs propres champs afin de garantir l'application correcte des intrants et des services de défonçage pour un impact maximal. Le suivi des cultures est complété par des drones gérés par PROMAC II, exploités par des entrepreneurs locaux, qui peuvent détecter le stress des cultures trois semaines plus tôt que l'œil humain. L'assistance technique et le suivi des cultures différencient cette Initiative d'autres initiatives similaires (par exemple, les approches basées sur les champs-écoles pour agriculteurs) qui atteignent les agriculteurs via un site de démonstration central mais ne vont pas jusqu'aux champs des agriculteurs eux-mêmes. Complétés par des émissions de radio, des vidéos et des messages de vulgarisation par SMS, ces services ont été particulièrement importants pendant la pandémie de COVID-19, lorsque l'interaction en face à face est limitée.

## QUE FAIRE ENSUITE ?

À l'avenir, NCBA CLUSA prévoit de développer de nouveaux paquets d'intrants conçus pour d'autres profils d'agriculteurs, y compris des petits exploitants plus vulnérables et plus orientés vers le marché, donnant ainsi aux agriculteurs plus de choix que les paquets actuels A et B. Ils prévoient également de concevoir des paquets qui sont plus étroitement liés aux exigences de qualité des produits des acheteurs de produits de base.

L'existence d'autres subventions aux intrants constitue un défi pour l'initiative Green Discounts. Les plus notables sont le programme agricole phare du gouvernement, SUSTENTA, qui fournit gratuitement des semences et d'autres intrants à certains petits exploitants, et l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), qui met en œuvre un projet de bons électroniques pour les intrants financé par l'Union Européenne dans certaines des zones de mise en œuvre de PROMAC II. Au fur et à mesure que la subvention du Green Discount diminue, son avantage comparatif diminue par rapport à des subventions plus attractives sur le marché. Cependant, il existe plusieurs façons pour NCBA CLUSA de contrer ce défi et de maximiser les avantages de l'intervention de chaque partie prenante. Par exemple, PROMAC II se coordonne avec d'autres donateurs et organisations de mise en œuvre pour minimiser le chevauchement entre les subventions (c'est-à-dire la zone géographique ou le groupe cible) et maximiser les synergies entre les différents programmes lorsque cela est possible. En outre, il prévoit de promouvoir auprès des principales parties prenantes, telles que le gouvernement, l'utilisation de subventions aux intrants « plus intelligentes » via les canaux commerciaux - plutôt que la distribution directe.





*Les agriculteurs de PROMAC II de la province de Zambézia qui ont bénéficié des remises vertes, incluant le ripper mécanique. Photo par NCBA CLUSA Mozambique.*

En parallèle, pour s'assurer que les subventions se traduisent par une volonté d'achat accrue à plus long terme, tous les projets de NCBA CLUSA mettent l'accent sur la collaboration avec des partenaires du secteur privé, tant du côté de la demande que de l'offre de la chaîne de valeur des intrants. Cela comprend la stimulation de la demande par la vulgarisation, la formation et la démonstration aux agriculteurs - des éléments essentiels de toute initiative de réduction des intrants. Il s'agit également de soutenir les acteurs du secteur privé afin qu'ils puissent s'engager de manière plus efficace et plus rentable sur le marché des petits exploitants, par exemple en réduisant les risques pour qu'ils puissent étendre leurs réseaux de négociants en produits agricoles et produire des produits innovants, adaptés aux petits exploitants, tels que des semences assurées contre les aléas climatiques et des emballages plus petits.



CAS  
4

## Une approche fondée sur le marché pour renforcer les systèmes semenciers locaux au Niger

ÉTUDE DE CAS PAR CRS NIGER


**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE


### LE PROBLÈME QUE NOUS ESSAYONS DE RÉSOUDRE

Il est largement reconnu dans la littérature scientifique et grise et par l'expérience de terrain que les semences certifiées de haute qualité, en association avec d'autres technologies, peuvent augmenter les rendements agricoles.<sup>1</sup> Au Niger, cependant, les semences certifiées de variétés améliorées ne représentent que 4% de la quantité totale de semences plantées annuellement et leur utilisation dépend largement de la distribution gratuite par l'État et ses partenaires. De plus, au niveau national, peu de producteurs achètent des semences certifiées, moins de 4% d'après les entretiens avec les institutions de recherche spécialisées menés dans le cadre d'une évaluation de la sécurité des systèmes semenciers.<sup>2</sup>

Avant le projet, la zone d'intervention du projet Girma n'a pas fait exception. Bien que les semences certifiées soient relativement bien connues, elles n'étaient pas disponibles localement. Cela était dû en grande partie à une production et un marketing limités, combinés à un niveau de sensibilisation inégal sur les avantages potentiels de leur utilisation au sein de la communauté.

- 1 Ex Blum, M. L. (2016). Assessment and performance of input shops and producer organisations in Niger. FAO; IFDC. (2016). Fertilizer and Seed Sector Assessment in Niger. Thierfelder, C. et al. (2016). « Conservation agriculture and drought-tolerant germplasm: Reaping the benefits of climate-smart agriculture technologies in central Mozambique », *Renewable Agriculture and Food Systems*, v. 31, no. 5, pp. 414-428.
- 2 Walters, E. and Amadou, M.L., Seeds Systems Security Assessment. Girma project zone: Magaria and Dungass Departments, Zinder region.

Photo : Adamou Abdou Ali, CRS Niger.

### À propos de Catholic Relief Services (CRS) Niger et le Projet Girma

Le projet Girma est un projet de développement multisectoriel (2018-2023) mis en œuvre par Catholic Relief Services (CRS) Niger dans les départements de Magaria et de Dungass (région de Zinder). Girma est une activité de développement de la sécurité alimentaire (DFSA) financée par le Bureau pour l'Assistance humanitaire (BHA) de l'USAID. L'objectif global de Girma est d'améliorer durablement la sécurité alimentaire et nutritionnelle et la résilience des ménages et des communautés très vulnérables. Avec un financement total de 70 millions USD, le projet vise à atteindre 842645 participants directs vivant dans 553 villages des départements susmentionnés.

Pour en savoir plus sur le projet Girma de CRS Niger, contactez la chef de partie Jeanne Ella Andrianambinina ([jeanneella.andrianambinina@crs.org](mailto:jeanneella.andrianambinina@crs.org)) et/ou la responsable de l'apprentissage stratégique Martha Populin ([martha.populin@crs.org](mailto:martha.populin@crs.org)).

Dans le cadre de la stratégie de changement social et comportemental de Girma, au début, le projet a mené plusieurs études et consultations avec les parties prenantes locales pour identifier les comportements essentiels à l'amélioration de la sécurité alimentaire et nutritionnelle. Dans le domaine de l'agriculture, le comportement sélectionné était « *Les producteurs achètent et utilisent des semences améliorées* » parce qu'il a été identifié comme un comportement essentiel, réalisable et actuellement peu pratiqué qui pourrait conduire à des améliorations de la sécurité alimentaire.

Cette étude de cas détaille l'approche de Girma, basée sur le marché, pour renforcer le système semencier local par la production et la commercialisation durables de semences certifiées.

## COMMENT AVONS-NOUS PROCÉDÉ?

Compte tenu de la faible disponibilité et utilisation des semences certifiées, Girma a opté pour une approche basée sur le marché pour promouvoir ces semences. Ce choix a été motivé par un souci de durabilité. Pour s'assurer que les semences continuent d'être disponibles dans les zones d'intervention une fois le projet terminé, Girma a jugé nécessaire de travailler dès le départ à l'établissement et au renforcement du système local de production et de distribution des semences. Cette approche a toutefois obligé l'équipe à tenir compte du faible pouvoir d'achat de la majorité des agriculteurs et de la concurrence des semences moins chères et de moindre qualité disponibles sur le marché.

Pour mettre en place ce système, Girma a pris les mesures suivantes:

- Établir un partenariat avec la société semencière Ferme Semencière Amaté (FESA), basée dans la région voisine de Maradi, qui souhaitait se développer dans une nouvelle zone au sein de Zinder. La FESA avait auparavant été un partenaire de CRS dans le projet PASAM-TAI (2013-2018),<sup>3</sup> qui encourageait l'achat de semences certifiées dans les départements de Mayahi (région de Maradi) et de Matamèye (région de Zinder).
- Chaque année, sur une période de trois ans, dans ses 11 communes d'intervention, Girma identifie et forme 22 négociants agricoles sur les compétences commerciales et 22 multiplicateurs de semences sur les compétences commerciales et la production de semences (à ce jour : 44 négociants agricoles partenaires et 44 multiplicateurs de semences partenaires au total).
- Chaque année, la FESA participe à la formation donnée par Girma et fournit les intrants pour la production de semences (c'est-à-dire les semences de base, les engrais) aux multiplicateurs de semences partenaires, qui sont identifiés conjointement par la FESA et Girma. La FESA<sup>4</sup> signe ensuite des contrats de production avec les multiplicateurs de semences. Une fois que les semences sont produites par les multiplicateurs de semences, la FESA achète toutes les semences et les commercialise en consignment auprès des négociants agricoles identifiés. Les stocks invendus sont retournés au siège de la FESA à la fin de la campagne de commercialisation.

En ce qui concerne les contrats, la FESA et les multiplicateurs sont liés par un contrat écrit. La FESA fournit les semences de base qu'elle produit et/ou achète aux institutions de recherche et rachète 100% des semences produites. Le contrat avec les négociants en produits agricoles, en revanche, est verbal ; il prévoit que les négociants en produits agricoles gagnent un pourcentage de 10% sur les ventes inférieures à un million de francs CFA (environ 2 000 USD) et de 15% sur les ventes d'un montant supérieur. Les semences sont vendues en paquets

3 Projet d'Appui à la Sécurité Alimentaire des Ménages (French) – Tanadin Abincin Iyali (Hausa), financé par USAID/Food for Peace dans le cadre du programme d'aide alimentaire au développement.

4 Pourcentage des semences certifiées de la FESA qui sont produites par Girma par rapport à d'autres sources : semences de niébé - 60% ; semences de millet - 20% ; semences de sorgho - 5%.

de 1 kg (mil et sorgho) ou de 500 g (niébé). Les prix sont les mêmes dans toutes les régions et tous les points de vente : 500 francs CFA (environ 1,00 USD) pour le mil, 660 francs CFA (environ 1,32 USD) pour le sorgho et 650 francs CFA (environ 1,30 USD) pour le niébé. Les variétés de semences vendues comprennent Subatimi, une variété de sorgho sélectionnée pour son rendement élevé et son utilisation comme fourrage ; Dubani et Na Kowa, deux variétés de mil sélectionnées pour leurs cycles plus courts que les variétés locales de mil à cycle long qui sont généralement semées à sec ; et les variétés de niébé IT90, K VX et TN, sélectionnées pour leurs cycles courts.

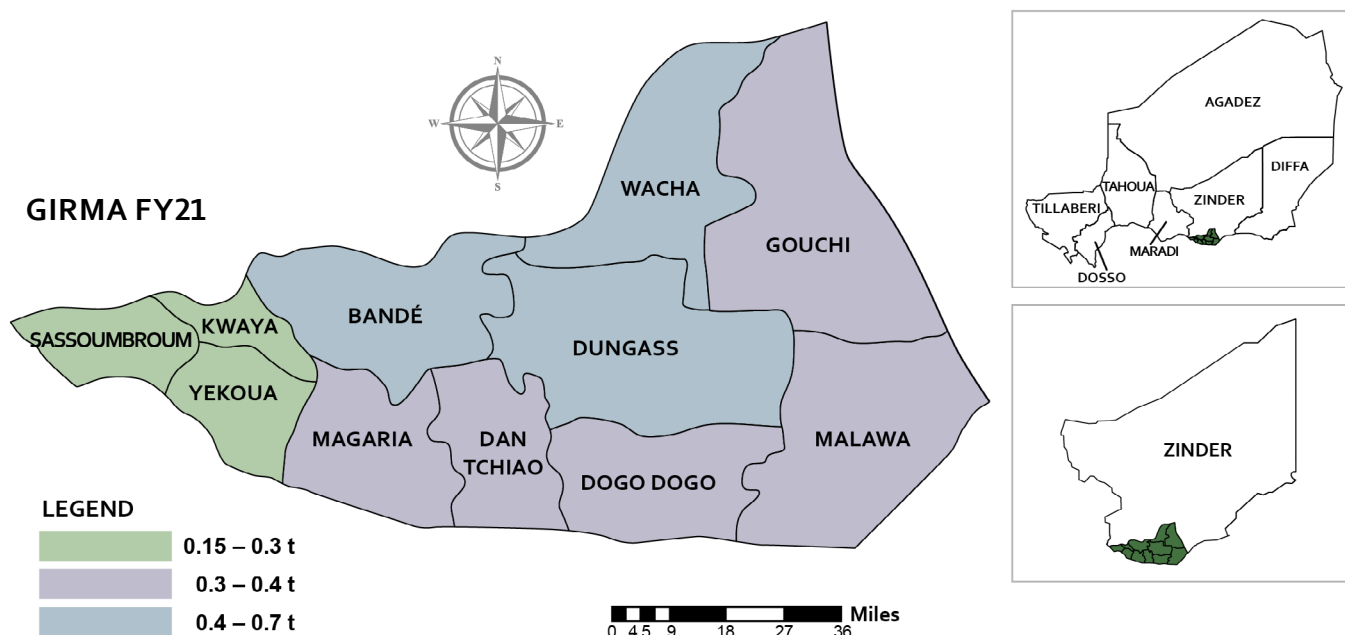
The program also planned for all agrodealers to run demonstration fields – fully supported by FESA. This scheme did not happen during the first two years of the partnership due to contract negotiations, but it is expected to begin in 2022. Girma contributes to 132 other demonstration fields in the project area. At this time, Girma is also supporting the transportation of seed between agrodealer outlets and FESA, where sorting and packaging are carried out. However, transportation will gradually be taken over by FESA.

## PRINCIPAUX CONSTATS

En 2020, environ 300 agriculteurs ont acheté 2,9 tonnes de semences certifiées auprès des 22 négociants agricoles partenaires de Girma. En 2021, ce chiffre est passé à 1500 acheteurs qui ont acheté 3,9 tonnes auprès de 44 négociants agricoles bien au-delà de l'objectif prévu par le projet, à savoir 900 acheteurs. En moyenne, les agriculteurs ont acheté environ 2,5 kg de semences par personne en 2021. Les achats de semences ne sont pas subventionnés ; les agriculteurs utilisent leur propre argent pour acheter les semences.

Dans l'ensemble, les négociants agricoles ont vendu de plus grandes quantités de semences de niébé que de mil ou de sorgho. En 2021, les négociants agricoles ont vendu 1,3 tonne de mil (40% du stock total disponible), 0,5 tonne de sorgho (53% du stock total disponible) et 2,1 tonnes de niébé (70% du stock total disponible). Les variétés de niébé se sont peut-être mieux vendues étant donné qu'il s'agit d'une culture de rente dont le cycle de production est plus court que celui du mil. Avec un cycle de production plus court, il est moins risqué d'essayer de nouvelles variétés ; si la première ne fonctionne pas, il est toujours temps d'en semer une autre.

### QUANTITÉ DE SEMENCES CERTIFIÉES DE VARIÉTÉS AMÉLIORÉES VENDUES DANS LA ZONE D'INTERVENTION DE GIRMA (PAR COMMUNE)





Comme le montre la carte thématique ci-dessus, les ventes totales (absolues) de semences diffèrent selon les communes. Les ventes relatives (c'est-à-dire la proportion du stock total fourni aux négociants agricoles par la FESA qui a été vendue) varient également d'une commune à l'autre, indiquant un décalage potentiel entre le stock et les ventes.

Les différences dans les ventes absolues peuvent s'expliquer en partie par la population totale de ces différentes communes ; certaines communes ont beaucoup plus d'habitants - donc de clients potentiels - que d'autres. Une autre explication est la proximité de certaines communes avec le Nigeria où les semences, tant certifiées que locales, sont facilement disponibles.

Les trois communes qui enregistrent les meilleures ventes sont les plus éloignées de la frontière. Les habitants des communes frontalières sont habitués à vivre « des deux côtés » ; certains producteurs ont leurs négociants agricoles préférés, situé au Nigeria et la récente dévaluation de la monnaie nigériane, le naira, a contribué à cette tendance.

Une autre raison des ventes mitigées, notamment dans la partie sud-ouest de la zone d'intervention, est l'inadéquation entre certaines des variétés proposées et les caractéristiques climatiques et pédologiques locales. Par exemple, la variété de sorgho Subatimi n'était pas demandée dans le Sud où les conditions rendent sa culture difficile, mais elle s'est bien vendue dans le Nord, qui convient mieux à cette variété. En outre, les choix de production de certains agriculteurs ont eu un impact sur l'offre. Dans la commune de Malawa, les producteurs recherchaient des variétés améliorées d'arachide, mais n'en ont pas trouvé à acheter. Les producteurs ont demandé la variété de niébé Dan Hadjia qui a bien fonctionné en 2020 mais n'était pas disponible pour les acheteurs en 2021.

Dans les zones où les ventes étaient satisfaisantes, les facteurs de réussite comprenaient la sélection de points de vente dans des endroits très demandés et ceux appartenant à des négociants agricoles motivés ayant le sens du marketing, comme Hadiza Laouali à Bandé. Elle a payé de sa poche les publicités à la radio locale. De plus, la demande était forte car les agriculteurs avaient de nombreuses opportunités d'échange et de formation avec les agents de terrain (de Girma et parfois d'autres projets) et avec les agriculteurs pilotes ou chef de file des organisations paysannes. Dans ce type de contexte, ni la distribution gratuite de semences par d'autres projets, ni la présence d'autres filières d'approvisionnement en semences certifiées (comme la Maison du Paysan à Bandé) n'ont créé d'obstacles. Au contraire, tous ces canaux ont travaillé en synergie pour répondre à une demande déjà solide.

Malgré les différences géographiques dans les ventes, Issa Amaté, propriétaire de FESA, est globalement satisfait des résultats du partenariat. Le réseau des négociants agricoles de la zone du projet est efficace. Ils ont créé un groupe sur le réseau social WhatsApp à travers lequel ils peuvent discuter et se mettre d'accord sur les transferts de semences entre eux en cas de besoin supplémentaire sans avoir à recourir à la FESA. En outre, la durabilité des liens entre les acteurs semenciers des anciennes zones d'intervention du projet PASAM-TAI est démontrée par la fourniture continue de semences par la FESA aux négociants agricoles les plus performants. La FESA a même étendu son réseau dans la zone du PASAM-TAI après la fin du projet et fournit actuellement 20 négociants agricoles (contre 8 pendant la durée du projet). La FESA a pour objectif de faire de même dans les zones d'intervention de Girma après la fin du projet, c'est-à-dire de maintenir des relations commerciales solides avec les négociants agricoles qui réussissent.



Marchand de produits agricoles à Magaria, Niger. Photo par CRS Niger.

## EN QUOI NOTRE MODÈLE EST-IL EFFICACE?

Dans un contexte fragile, où 25 % de la population vit dans une situation de vulnérabilité « extrême » et 28% dans une situation « très » vulnérable, le développement d'un marché de semences certifiées est un objectif ambitieux. Girma ne fournit pas de semences directement aux agriculteurs ; il utilise plutôt une approche basée sur le marché pour faciliter les relations entre les multiplicateurs de semences, la FESA et les négociants agricoles. En reliant la FESA aux multiplicateurs de semences, il augmente la disponibilité de semences de haute qualité ; et en reliant la FESA aux négociants agricoles, il facilite la disponibilité des semences dans les magasins du dernier kilomètre.

Pour réussir, Girma s'appuie sur deux piliers : la priorisation et la participation. Tout d'abord, la décision d'adopter une approche basée sur le marché pour l'intervention sur les semences a été le résultat d'un processus de priorisation parmi de nombreuses autres interventions agricoles potentielles. Deuxièmement, l'approche de partenariat avec la FESA, les multiplicateurs et les négociants agricoles est le résultat d'une « co-création » constante où le dialogue et l'apprentissage ascendant sont fondamentaux. Par exemple, lors de la formation des négociants agricoles en 2021, le projet a suggéré une approche marketing consistant à travailler avec des correspondants commerciaux dans les villages sans magasins d'intrants. Cette suggestion a été faite à la suite de démarches fructueuses entreprises par les négociants agricoles en 2020.

Le modèle Girma jette les bases d'un système de semences durable. Le projet ne distribue pas les semences, mais les producteurs les achètent auprès des négociants agricoles. Ce modèle est rendu possible par la participation accrue du secteur privé local au projet. L'objectif de l'initiative après la fin du projet Girma est que la FESA,

*Hadiza Laouali, un marchand de produits agricoles à Bande. Photo par Adamou Abdou Ali, CRS Niger*



les négociants agricoles et les multiplicateurs de semences soient équipés pour poursuivre la production, la transformation, le transport et la commercialisation de semences de haute qualité, les acheteurs de semences ne subissant que peu ou pas de changement dans l'offre ou les prix. En d'autres termes, toutes les parties prenantes, y compris les agriculteurs, finiront par bénéficier du système de semences.

## QUE FAIRE ENSUITE ?

Sur la base de la stratégie de durabilité de Girma, l'année fiscale (FY) 2022 sera la dernière pendant laquelle le projet fournira un soutien systématique à la FESA et au réseau des négociants agricoles et de multiplicateurs de semences. À partir de 2023, il y aura un soutien limité, tel que des conseils de suivi et une aide pour résoudre des problèmes ad hoc.

Au cours de l'exercice 2022, Girma établira les priorités suivantes sur la base des enseignements tirés en 2021:

- **Priorité 1: Intensifier la vulgarisation agricole.** L'expérience de 2021 a montré le rôle crucial de la vulgarisation sous toutes ses formes (par exemple, champs/parcelles de démonstration, formation sur le changement climatique, conversations informelles) dans la création d'un environnement propice à l'achat de semences de haute qualité par les petits exploitants. Sur cette base, la vulgarisation devra être intensifiée, en particulier dans les zones où Girma et les autres parties prenantes ont moins travaillé et où les points de vente de semences ont eu moins de succès. Il sera également nécessaire que la FESA rende opérationnel son système de champs/parcelles de démonstration mis en œuvre par les négociants agricoles.
- **Priorité 2: Effectuer une évaluation du système semencier pour identifier les principaux points de vente.** Le choix judicieux des points de vente a permis d'encourager les achats. Par exemple, en 2021 dans la commune de Bandé, les agents de terrain de Girma, en collaboration avec le conseiller en développement agricole de la commune, ont réalisé une évaluation des besoins en semences qui leur a permis de sélectionner les villages dont la demande en semences certifiées n'était pas satisfaite. Le niveau de motivation des négociants agricoles faisait partie de l'évaluation, ce qui a permis au Girma de ne retenir que ceux qui étaient prêts à s'investir dans cette activité. En 2022, il sera nécessaire de réaliser le même type de diagnostic dans toutes les communes. Cela pourrait obliger Girma et FESA à faire des choix difficiles - par exemple, ne pas renouveler la collaboration avec un négociant agricole non performant ou ne pas ouvrir de points de vente supplémentaires dans certaines municipalités au profit d'autres zones où la demande est plus forte. Pour les zones proches du Nigeria, une analyse sera nécessaire au cas par cas. S'il existe une forte demande de semences certifiées dans la zone, des points de vente pourront être ouverts ou continuer à être approvisionnés ; si ce n'est pas le cas, il sera plus judicieux de se tourner vers d'autres zones.
- **Priorité 3: Faire correspondre l'offre de semences des négociants agricoles à la demande des producteurs.** Dans les zones peu performantes, il existe une inadéquation entre l'offre et la demande avec la présence de variétés mal adaptées ou l'absence de variétés très demandées. Chaque négociant agricole a la possibilité de tirer les leçons de son expérience de 2021 et d'adapter ses commandes aux besoins de ses clients en 2022.
- **Priorité 4: Collaborer avec les autres acteurs du développement de la zone pour former une stratégie semencière unifiée.** En 2021, la présence de la *Maison du Paysan* à Bandé, du *Centre Semencier* à Magaria et du *Projet d'Appui à l'Agriculture Sensible aux Risques Climatiques*, financé par la Banque Mondiale, n'a pas constitué une menace pour la performance des négociants agricoles en raison d'une demande suffisante. Cependant, sans une bonne collaboration continue, cela pourrait se produire à l'avenir. Il est donc impératif que le Girma et ces initiatives travaillent à définir une stratégie commune pour l'adoption durable des semences certifiées par les producteurs de la zone d'intervention.



## **COORDONNÉES**

c/o Save the Children  
899 North Capitol St NE, Suite 900  
Washington, DC 20002  
[www.fsnnetwork.org/SCALE](http://www.fsnnetwork.org/SCALE)

### **Les principaux contacts**

SCALE – Abby Love, [alove@mercy Corps.org](mailto:alove@mercy Corps.org)  
ISSD Africa – Wilfred Ouko, [wouko@mercy Corps.org](mailto:wouko@mercy Corps.org)

## **AVIS DE RESPONSABILITÉ**

Ce document est rendu possible grâce au soutien généreux du peuple américain par l'intermédiaire de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Son contenu relève de la responsabilité l'initiative SCALE et ne reflète pas nécessairement l'opinion de l'USAID ou du gouvernement des États-Unis d'Amérique.

