

BURKINA FASO

Unité – Progrès – Justice.

Ministère de l'Agriculture de
l'Hydraulique et des Ressources
Halieutiques (MAHRH)



**REPUBLIQUE FEDERALE
D'ALLEMAGNE**

Coopération Allemande
au Développement



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

Programme d'Aménagement des Bas-fonds dans le Sud-Ouest et la Sissili (PABSO)

Programme Développement de l'Agriculture (PDA)

Rapport

Promotion des chaines de valeur ajoutée de la filière riz local

Approche ValueLinks



Bobo Dioulasso, le 29 septembre au 1er octobre 2009

Boubacar TRAORE
Abdulaye YEYE
Patrick SAUTER
Bahoudé TOURE

Dr. Stefan KACHELRIESS-MATTHESS

Octobre 2009

Table de matières

1	Introduction.....	6
2	La méthodologie de ValueLinks.....	6
2.1	Caractéristiques de ValueLinks.....	8
2.2	Aperçu des modules et tâches de ValueLinks.....	9
3	Synthèse de la présentation des résultats de l'étude diagnostic sur l'état des lieux de la filière riz dans les régions ciblées	11
3.1.1	Etat des lieux de la filière riz local	11
3.1.2	Contraintes et pistes de solutions identifiées lors de l'étude préparatoire et amendé lors de l'atelier de présentation des résultats le 1 aout 2009	15
3.1.3	Discussion des résultats et préoccupations des participants.....	21
3.1.4	Les recommandations et suggestions suivantes ont été formulées :.....	22
3.1.5	Conclusions	22
4	Déroulement et étapes de la consultation.....	23
5	Résultats	25
5.1	Quelques informations de base sur la filière de riz local.....	26
5.1.1	Quelques données.....	26
5.1.2	Contraintes principales par maillon	28
5.1.3	Opportunités	29
5.2	Choix des CVA	33
5.2.1	Maillons et fonctions spécifiques.....	35
5.3	CVA « riz local blanchi conditionnée »	36
5.3.1	Cartes de la CVA	36
5.3.2	Vision.....	43
5.3.3	Opportunités et facteurs de succès.....	43
5.3.4	Stratégie	43
5.3.5	Chantiers de mise à niveau.....	44
5.4	CVA « riz local étuvé ».....	44
5.4.1	Cartes de la CVA	44
5.4.2	Vision.....	47
5.4.3	Opportunités et facteurs de succès.....	47
5.4.4	Stratégie	47
5.4.5	Chantiers de mise à niveau.....	48
5.5	Feuille de route et prochains pas	49
5.6	Dispositif d'organisation	63
5.7	Facilitation.....	63
5.7.1	Le rôle des facilitateurs	63

5.8	Suivi.....	66
6	Annexes.....	68
6.1	Liste des participants	68
6.2	Baromètre du jour	71
6.3	Evaluation de l'atelier	71
6.4	Proposition pour le recensement d'acteurs (niveau micro).....	73
6.5	Proposition pour le recensement d'acteurs (niveau meso et macro)	73
6.6	Cartes spécifiques/de détail	75
6.7	Choix de diapos utilisés lors des ateliers.....	76
6.8	Données techniques, comptes d'exploitation, valeur ajoutée	82
6.9	Fiche d'information « riz local ».....	83
6.10	Prochain pas de concertation, de facilitation et du suivi	95
6.11	Compte rendu de la rencontre des transformateurs du riz paddy	99

Liste des tableaux

Tableau 1 : Méthodologie de ValueLinks	8
Tableau 2 : Les tâches analytiques et de prise de décision pour préparer un projet de promotion de chaîne de valeurs	9
Tableau 3 : Feuille de route pour la mise à niveau de la filière « riz local » et notamment la CVA « riz local blanchi conditionné » et « riz étuvé conditionné »	50
Tableau 4 : Indicateurs pour le suivi de la performance des CVA.....	67
Tableau 5 : Feuille de route sur base de l'étude diagnostic de l'atelier des acteurs du 21 août 2009 et les propositions des groupes de travail adopté le 1 octobre.....	95

Liste des figures

Figure 1 : Approche et modules de ValueLinks	7
Figure 2 : Processus de promotion d'une chaîne de valeur ajoutée	24
Figure 3 : Réparation en groupes de travail	25
Figure 4 : Maillons et fonctions spécifiques	36
Figure 5 : Carte – « riz blanc » (micro), groupe 3.....	38
Figure 6 : Carte - « riz blanc » (micro), groupe 1	39
Figure 7 : Dispositif d'appui – Riz „local“ : niveau meso (structures permanentes)	40
Figure 8 : Dispositif d'appui – Riz „local“ : niveau meso (partenaires, projets, programmes).....	41
Figure 9 : Dispositif d'appui – Riz „local“ : niveau macro.....	42
Figure 10 : Carte - CVA « riz étuvé » (niveau micro)	45
Figure 11 : Photo de « famille » des participants de l'atelier	70

Abréviations

BACB	Banque Agricole et Commerciale du Burkina
BRS	Banque Régionale de la Solidarité
CA	Coopération Allemande
CCIA	Chambre de Commerce de l'industrie et de l'Artisanat
CIR-B	Comité Interprofessionnel du Riz du Burkina Faso
CISV	Communauté Engagement Service Volontariat
CNRST	Centre National de la Recherche Scientifique et Technologique
CRA	Chambre Régionale de l'Agriculture
CVA	Chaine de valeur ajoutée
DADI	Direction des aménagements et du développement de l'irrigation
DGPER	Direction Générale de la Promotion de l'Economie Rurale
DGPV	Direction Générale des Productions Végétales
DOPAIR	Direction de l'Organisation des Producteurs et de l'Appui aux Institutions Rurales (MAHRH)
DPFV	Direction pour la Promotion des Filières Végétales
DPVC	Direction de la Protection des Végétaux et du Conditionnement
DRAHRH	Direction Régionale de l'Agriculture, de l'Hydraulique et des Ressources Halieutiques
DTE	Entreprise agroindustrielle
IFDC	Centre International pour la Fertilité des Sols
INERA	Institut de l'environnement et de recherches agricoles
IRSAT	Institut de Recherche en Sciences Appliquées et Technologies
LNSP	Laboratoire National de Santé Publique
MAHRH	Ministère de l'Agriculture, de l'Hydraulique et des Ressources Halieutiques
MCPEA	Ministère du Commerce et de la Promotion de l'Entreprise et de l'Artisanat
MEF	Ministère de l'Economie et des Finances
OCADES-Burkina	L'Organisation catholique pour le développement et la solidarité
OP	Organisations de producteurs
OTRAF	Organisation des transporteurs routiers du Faso
PABSO	Programme d'Aménagement des bas-fonds dans le Sud-Ouest et la Sissili
PADAB	Projet d'Appui au Développement de l'Agriculture
PAFSAP	Projet d'Appui au Filières Agro-Sylvo-Pastorales
PDA	Programme Développement de l'Agriculture
PIB	Produit Intérieur Brut
PIGIPE	Projet d'irrigation et de gestion de l'eau à petite échelle
PROFIL	Projet de Promotion des Filières
PRP	Projet Riz Pluvial
SISA	Système information sécurité alimentaire qui donne les informations sur les prix des marchés et les stocks disponibles
SNS	Service National des Semences
SNV	Organisation néerlandaise pour le développement
SODERI	Successeur de la SODEGRAIN
ZI	Zone d'intervention

1 Introduction

Le programme d'Aménagement des Bas-fonds dans le Sud-Ouest et la Sissili (PABSO) et le Programme Développement de l'Agriculture (PDA) sont deux programmes de la Coopération germano-burkinabé œuvrant dans le cadre du développement de l'agriculture. Les deux programmes apportent leurs contributions à l'augmentation des revenus des populations du Burkina Faso et par conséquent à la réduction de la pauvreté rurale prioritairement dans leurs zones d'interventions qui sont les régions du Sud-Ouest, de l'Est et de la province de la Sissili.

Pour ce faire, ils ont choisi d'appuyer la promotion de la filière riz local. Le PABSO, à travers l'aménagement des bas-fonds, a apporté en trois ans une contribution significative à la production du riz. Il a en outre commandité une étude d'analyse sur les contraintes de commercialisation du riz produit. D'autres parts une étude diagnostic sur la filière riz a été réalisée courant juillet 2009 avec l'appui des deux programmes, suivi d'une restitution des résultats faite aux acteurs de la filière le 21 août 2009 (voir note de synthèse).

Convaincus du principe qu'aucune intervention conséquente pouvant générer des résultats probants, ne peut être formulée en dehors des principaux acteurs concernés et de façon isolée, le PDA et le PABSO organisent le présent atelier avec les acteurs de la filière. Il s'agissait au cours de cette rencontre d'identifier les initiatives porteuses pouvant contribuer à augmenter les revenus des acteurs concernés.

Ainsi, l'atelier à Bobo Dioulasso a été organisé conjointement par les deux programmes en vue d'approfondir la réflexion avec des acteurs clés de la filière, afin de trouver des solutions aux principales contraintes pour une meilleure promotion du riz local au Burkina Faso.

L'objectif de cette consultation est d'accompagner les acteurs dans le processus d'analyse et d'élaboration de sa stratégie de promotion pour les chaînes de valeur ajoutée sélectionnées. La méthodologie « Valuelinks » de la GTZ a été proposée pour cet appui.

2 La méthodologie de ValueLinks.

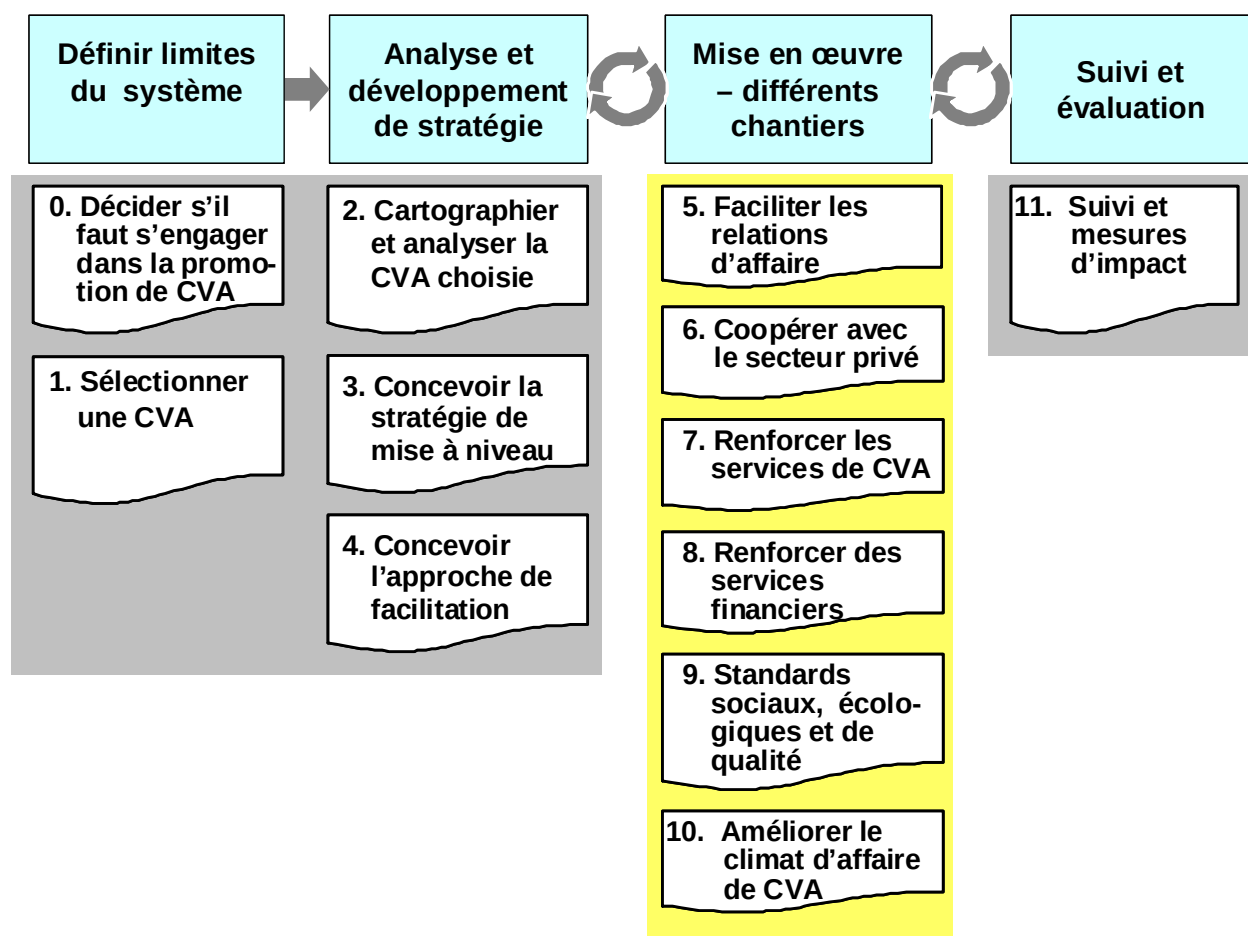
ValueLinks est entièrement orientée vers l'action. Le savoir-faire a été valorisé en passant en revue l'expérience existante. Il est basé sur des leçons tirées des programmes de développement rural et la promotion du secteur privé soutenus par GTZ.

L'approche ValueLinks subdivise le savoir-faire de la promotion de la chaîne de valeurs en 12 modules organisés selon le cycle de projet.

Il commence par la décision de s'engager dans la promotion des chaînes de valeurs, et comment combiner la promotion des CVA avec d'autres approches de développement (Module 0). La première étape dans la promotion de chaîne de valeurs est l'identification d'une chaîne de valeurs à promouvoir (module 1), suivi de l'analyse de la chaîne de valeurs (module 2) et la formulation d'une stratégie d'amélioration des chaînes (Module 3). Le Module 4 présente le savoir-faire pour des facilitateurs des projets de promotion de chaîne

de valeurs. Les modules suivants (5-10) sont consacrés à l'exécution des projets. Trois principaux domaines d'action sont distingués - des liens d'affaires (Modules 5-6), les services (modules 7-8) et le milieu d'affaires comprenant des normes (Modules 9-10). Enfin, le module 11 ferme le cycle avec le savoir-faire pour contrôler les impacts et la gestion pour les résultats de développement. Le noyau de la méthodologie de ValueLinks figure dans des modules 1-4 et 11, qui se composent du savoir-faire qui est spécifique au concept de chaîne de valeurs. Les modules 5-10, d'autre part, utilisent et adaptent la connaissance d'autres domaines relatifs de travail de développement. Le diagramme ci-dessous illustre la façon dont les modules sont liés au cycle du projet de la promotion de chaîne de valeurs :

Figure 1 : Approche et modules de ValueLinks



ValueLinks ne prescrit aucun ordre particulier dans lequel les modules devraient être utilisés. En fait, la méthodologie est itérative. Les praticiens doivent habituellement se positionner entre l'exécution et l'analyse. Le suivi est placé en 11^{ème} position dans le diagramme ci-dessus, mais devrait certainement être conduit dans tout le processus.

Chaque module indique des tâches récurrentes que les acteurs et les facilitateurs de la promotion de chaîne de valeurs doivent exécuter. Les facilitateurs peuvent choisir parmi un total de 37 tâches, par exemple. "La cartographie de chaîne de valeurs", "Accord sur une vision" ou "Engager les partenaires dans la mission de développement". Un guide est disponible en Anglais et est actuellement traduit en Français. Ce guide présente des outils et modèles ainsi que des exemples concrets de projets de chaîne de valeurs soutenus par la GTZ dans le monde. Ceci fournit donc à des utilisateurs de la méthodologie les modules

avec lesquels ils peuvent développer leurs propres projets de promotion des CVA, choisissant des éléments de ValueLinks selon leurs besoins spécifiques.

Un aperçu complet des tâches est présenté dans le tableau 2.

2.1 Caractéristiques de ValueLinks

La promotion de chaîne de valeurs n'est pas un concept nouveau. Néanmoins, il y a quelques caractéristiques définies de ValueLinks qui la distinguent des autres approches. Les caractéristiques énumérées dans le tableau 1 ci-dessous sont appropriées aux critères principaux qui déterminent la qualité et l'impact de la coopération de développement :

Tableau 1 : Méthodologie de ValueLinks

Méthodologie de Valuelinks.....	 et son lien avec les critères de la qualité de l'aide			
	Efficacité	Avantages sociaux	Impact	Durabilité
Traite la chaîne de valeurs comme un système économique, institutionnel et social	X	X	X	X
Est entièrement orientée vers l'action et l'exécution	X		X	
Crée des synergies en combinant la promotion de la chaîne de valeurs et d'autres approches de développement économique	X	X	X	
Etablit une nette distinction entre l'amélioration par les acteurs de la chaîne de valeurs et le rôle de facilitateurs externes	X	X		X
Favorise une coopération étroite entre les entreprises publiques et privées (partenariat public privé)	X		X	X
Utilise un langage visuel qui facilite la coopération et l'échange	X	X		

ValueLinks est un concept évolutif. Dans son état actuel, il embrasse la méthodologie générique de la promotion de chaîne de valeurs. Son application dans différentes industries et dans les pays à degrés variables de développement économique nécessite des outils additionnels spécifiques à la situation. Son application est d'intérêt particulier aux opportunités d'affaires au niveau micro.

2.2 Aperçu des modules et tâches de ValueLinks

Le tableau suivant présente un aperçu des tâches de ValueLinks, structuré en deux parties. La première série montre les tâches analytiques et la prise de décision pour la préparation d'un projet de promotion de chaîne de valeurs, alors que la seconde couvre les champs d'exécution et de contrôle.

Tableau 2 : Les tâches analytiques et de prise de décision pour préparer un projet de promotion de chaîne de valeurs

Les modules de ValueLinks	Tâches de ValueLinks
Module 0 Décision de s'engager dans la promotion d'une chaîne de valeurs	▪ Evaluer potentiel + limites (marché, croissance pro-pauvres) ▪ Combiner promotion de CVA avec d'autres approches
Module 1 Choix d'une chaîne de valeurs pour la promotion	▪ Décider sur la taille critique du marché produit à promouvoir ▪ Hiérarchiser les CVA ▪ Conduire ou appuyer des études de marché
Module 2 Analyse de la chaîne de valeurs	▪ Cartographie participative de CVA ▪ Quantifier et analyser CVA en détail ▪ Analyse économique de CVA + <i>benchmarking</i>
Module 3 Déterminer la stratégie d'amélioration des chaînes de valeurs	▪ Se mettre d'accord sur une vision de mise à niveau ▪ Analyser les opportunités et des contraintes à lever ▪ Etablir objectifs opérationnels + préparer les actions de mise à niveau ▪ Déterminer les acteurs de mise en œuvre ▪ Construire des modèles d'impact
Module 4 Facilitation du processus du développement de chaîne	▪ Clarifier les rôles d'acteurs publics, privés et de bailleurs ▪ Concevoir la stratégie de facilitation (entrées, sorties, échelle) ▪ Organiser le projet de promotion ▪ Institutionnaliser l'action collective des acteurs de CVA
Module 5 Renforcement des relations privées d'affaires	▪ Renforcer la coopération horizontale - associations professionnelles ▪ Appui à la coopération verticale – contractualisation ▪ Appui au développement de nouvelles relations commerciales

Module 6 Engagement dans le partenariat public-privé	▪ Impliquer des entreprises en tant que facilitateur ▪ Projets de partenariats public-privé
Module 7 Renforcement des services dans les chaînes de valeurs	▪ Evaluer les besoins en services et les marché de services ▪ Renforcer les marchés privés de services et les arrangements de service ▪ Améliorer la capacité de réponse de service public ▪ Utilisation stratégique de services externes
Module 8 Financement des chaînes de valeurs	▪ Renforcer les services financiers (IMF, banques commerciales) ▪ Appuyer des arrangements de services financiers entre entreprises ▪ Mécanismes publics d'incitation au développement de CVA
Module 9 Introduction des normes sociales, écologiques et de qualité de produits	▪ Introduire des Standards, écologiques, sociaux et/ou de qualité ▪ Appuyer l'application des standards ▪ Développer la capacité de vérification et de certification
Module 10 Amélioration du milieu d'affaires des chaînes de valeurs	▪ Appuyer des initiatives privées (ex. lobbying) visant de lever des contraintes au niveau macro ▪ Appuyer la formulation de politiques cohérentes de promotion de CVA
Module 11 Suivi de l'impact	▪ Définir les indicateurs, paramètres et mesures d'impact ▪ Concevoir et mettre en œuvre un système de S&E d'impact ▪ Organiser les boucles d'apprentissage

3 Synthèse de la présentation des résultats de l'étude diagnostic sur l'état des lieux de la filière riz dans les régions ciblées

La présentation faite par les consultants s'est faite en deux parties :

- l'état des lieux de la filière riz
- les contraintes et les pistes de solutions identifiées par la mission

3.1.1 Etat des lieux de la filière riz local

Les consultants ont fait ressortir la situation des différents maillons de la filière riz dans la zone d'étude en particulier et au Burkina de façon générale : production, traitement post récolte, décorticage, les magasins de stockage, la transformation du riz local, la commercialisation du riz local et l'organisation des acteurs.

Les résultats de l'étude ont montré que la production du riz local dans la zone d'étude, à l'instar de l'ensemble du pays, était en nette augmentation au cours de ces dernières années. De 13 753 tonnes en 2000/2001 on est passé à 26 409,68 tonnes de paddy en 2008/2009 dans la zone d'étude soit une augmentation de 192%. Les principales variétés utilisées sont : TS2, FKR19, FKR33 et les NERICA Sp.

Le coût de production du paddy varie en fonction des types de riziculture et oscille entre 61 Fcfa sur les périmètres aménagés en aval de barrage à 87 Fcfa le kg sur les bas-fonds non aménagés selon une étude du PRP en 2005.

Sur cette production environ 30% sont destinées à l'autoconsommation **7.922,85 Tonnes** et 70% destinées à la transformation et à la commercialisation soit **18.486,65 Tonnes**.

Au niveau des opérations de battage et de vannage, le constat est que ces opérations sont principalement menées manuellement dans la zone d'étude. Ce qui entraîne la présence d'impuretés dans le riz paddy (sable, gravier, grain de mauvaises herbes) qui rendent difficile et onéreux la transformation semi industrielle avec des pertes de grains de paddy.

Le séchage du paddy n'est généralement pas bien fait par les producteurs par manque d'aire de séchage approprié et de méconnaissance de l'importance de cette opération sur les activités d'étuvage et de transformations semi industrielle. Le paddy est généralement vendu

par les producteurs à un taux d'humidité d'environ 20 à 30% ce qui est inapproprié à la transformation (taux d'humidité approprié : 12 à 14%).

La mission a relevé l'existence de très peu de batteuses à moteur dans la zone d'étude: au total 4 batteuses dont 3 non fonctionnelles, et un prestataire privé qui tourne dans toute la région du Sud Ouest pour faire le battage.

Le coût du battage d'un ha de riz (4 tonnes de paddy) avec une batteuse à moteur est de **21.635 Fcfa**, les recettes sont estimées à **46.000 Fcfa** soit une marge nette de **24.365 Fcfa** pour le battage de la production d'un ha de riz.

Les batteuses à pédales qui existent dans la zone ne sont pas utilisées par les producteurs à cause de la pénibilité du travail.

Au niveau des décortiqueuses, la mission a noté également leur nombre limité dans la zone d'étude au vu du volume de riz paddy produit. On ne dénombre que 2 décortiqueuses dans la région du Sud Ouest, une non fonctionnelle dans la province de la Sissili et 3 décortiqueuses dans la région de l'Est, avec une multitude de plateforme multifonctionnelles qui assurent le décorticage dans la zone.

Il n'existe qu'une dizaine de magasins de stockage dans toute la zone d'étude avec des capacités de stockage de 30, 80 et 150 tonnes de paddy.

La transformation du riz local se fait suivant deux modes :

- L'étuvage par les femmes

- La transformation en riz blanc par les transformateurs semi industrielles et les prestataires privés.

Au niveau des zones de bas-fonds, l'étuvage est très peu développé (40 à 60 femmes par localité) alors que sur les grandes plaines l'étuvage connaît actuellement un essor important.

L'étuvage n'est pas une activité très rentable dans les conditions actuelle :

- La marge brute moyenne d'une étuveuse à Bama est d'environ 11 225 Fcfa et ce, sur la base de 10 sacs par semaine, soit 870 kg (Cantoni en 2005, CIR-B en 2006)

- La marge bénéficiaire sur 100 kg de paddy étuvé par les femmes de Léo est de 1995 Fcfa selon les calculs de la mission à partir des chiffres donnés par les femmes de Léo

La mission a noté la présence de deux transformateurs semis industriels basés à Bobo qui achètent le riz paddy chez les producteurs et le transforment en riz blanc conditionné en sacs de 25 et 50 kg qui sont écoulés sur le marché.

La rentabilité de cette transformation semi industrielle n'est pas très évidente contrairement à ce qu'on pourrait croire. Le coût de transformation d'un kg de riz blanchi toute charge comprise (selon la rizerie Sandia à Bobo) est de 322 Fcfa. En vendant le kg de riz blanchi à 325 Fcfa la marge bénéficiaire par kg n'est que de 03 Fcfa. Sur une tonne de riz paddy transformé la marge bénéficiaire du transformateur semi- industrielle n'est que de 5.000 Fcfa.

La commercialisation du riz local se fait sous deux formes principalement :

- sous forme de paddy par les producteurs individuelles, ou les organisations de producteurs à l'aide de plat Yoruba ou de tine
- sous forme de riz étuvé et de riz blanchi à l'aide de plat Yoruba et de tines par les étuveuses et les commerçants détaillant et par sacs pour ce qui concerne les transformateurs semi industriels.

Les principales destinations du riz local sont les marchés des grands centres urbains des zones d'études ; une partie importante du paddy est acheté par les commerçants ghanéens qui se déplace avec des camions de plus de 10 tonnes pour s'approvisionner au Burkina, tandis que les maliens s'approvisionnent en riz étuvé sur le marché de Bama.

Les prix du paddy varient de 100 à 115 Fcfa en période de récolte sur la plupart des sites, à 150 à 175 Fcfa courant juillet allant même à 250 le kg dans certaines localités.

Le prix du riz étuvé fluctue entre 320 Fcfa et 550 Fcfa en fonction des périodes et ceux du riz blanc oscillent entre 325 Fcfa à 350 par kg.

La marge de commercialisation du riz local calculée par une étude réalisée en 2008 montre que le producteur a la plus grande marge bénéficiaire comparativement aux autres maillons de la filière (étuveuses, transformateurs, commerçants grossiste et demi grossiste).

L'organisation des acteurs demeure très faible dans la zone d'étude et au niveau national.

Les groupements et comités de gestion mis en place dans les sites de bas-fonds aménagés ne fonctionnent pas. Il en est de même des unions départementales et provinciales des producteurs de riz. L'Union Nationale des producteurs de riz est même méconnue sur la plupart des bas-fonds aménagés. Cependant il y'a un regain de dynamisme des unions de producteurs de riz autour des grandes plaines.

Il n'existe pas d'organisations d'éleveuses fonctionnelles dans les régions du Sud Ouest, de l'Est et dans la province de la Sissili.

Par contre, autour des grandes plaines comme Bama et Banzon, où l'activité d'élevage est bien développée, les femmes ont mis en place des unions d'éleveuses dynamiques et fonctionnelles.

Au niveau des transformateurs semi industriels il n'existe pas encore d'organisations de ce maillons de la filière pour diverses raisons.

Le CIRB mis en place en 2001 qui devrait regrouper tous les maillons de la filière et qui est donc de ce fait le cadre de concertation des acteurs de la filière est aujourd'hui inopérante par manque de ressources financières et humaines et aussi par méconnaissance par les acteurs de ce qu'est véritablement le rôle et l'importance d'une interprofession.

Cette présentation montre qu'il y'a beaucoup de choses à faire en aval de la filière riz en vu de sa promotion au Burkina. Même s'il reste encore des efforts à faire au niveau de la production, il est judicieux d'intervenir en aval de la production. En effet très peu d'interventions ont été faites en aval de la filière contrairement à l'appui à la production. Les interventions de l'Etat dans le domaine post récolte à travers le PRP sont encore au stade expérimental.

Les contraintes et les pistes de solutions identifiées par la mission sont présentées dans les tableaux du chapitre suivant.

3.1.2 Contraintes et pistes de solutions identifiées lors de l'étude préparatoire et amendé lors de l'atelier de présentation des résultats le 1 aout 2009

Types d'activités	Contraintes identifiées par la mission	Pistes de solutions identifiées par les consultants
Production.	▪ Les producteurs utilisent plus de 4 variétés de riz au niveau des aménagements ; ▪ Difficulté de collecter une quantité suffisante d'une variété exigée par un transformateur ou un commerçant grossiste ; ▪ Risque de mélange de variétés dans le même sac. ▪ Les producteurs des bas-fonds n'arrivent pas à organiser des ventes groupées à cause de cette utilisation de plusieurs variétés sur le même site ; ▪ La non maîtrise des périodes de récolte par les producteurs de bas –fonds ; ▪ La récolte du paddy sur certaines plaines est faite sous la pluie rendant difficile les opérations post récoltes notamment le battage et le séchage. En conséquence, le taux d'humidité du paddy élevé ; ▪ La présence de graines de mauvaises herbes comme <i>Echinochloa graminicola</i>	▪ L'utilisation d'un nombre réduit de variétés de riz par site de production en fonction des opportunités de marchés. ▪ L'organisation de concertations entre producteurs et transformateurs en début de campagne sur le choix des variétés ▪ La formation et l'appui conseil et l'encadrement des producteurs pour maîtriser les périodes de récoltes et pour éviter les mélanges de grains de mauvaises herbes au riz paddy ; ▪ La formation des agents d'appui conseil à la notion de filière et de marché. ▪ Sensibiliser les producteurs sur l'avantage à utiliser des variétés homogènes sur les périmètres en fonction du marché.

Types d'activités	Contraintes identifiées par la mission	Pistes de solutions identifiées par les consultants
Battage et Vannage	▪ Battage manuel du riz paddy : Opération très pénible qui exige beaucoup de mains d'œuvre et de temps. ▪ Absence d'aire de battage : Le paddy est généralement battu à même le sol (aire non construite) et le paddy contient généralement beaucoup d'impuretés dont en particulier sable et gravier ▪ Le vannage est fait manuellement par les femmes : travail pénible prenant beaucoup de temps	▪ Subvention/facilitation de l'accès/acquisition par le privé de batteuses/Vanneuses à moteur (modèle 5TZ-100A d'une capacité de 1200 à 1500kg/heures recommandées par la DTE). ▪ Ex : Besoin estimé dans la Sissili à une batteuse par département soit 5 batteuses pour la province de la Sissili.
Séchage	1. Absence d'aires de séchage construites chez les producteurs de bas-fonds et de riz pluvial ; 2. Pertes liées aux conditions de séchage : • Taux d'humidité du paddy provenant des sites de production très élevé : il peut atteindre de 30 à 40% en campagne humide et sur un approvisionnement de 40,106 tonnes de paddy en campagne humide chez les producteurs la perte totale de poids à la transformation est estimée à 1,7 tonnes. • Le riz mal séché se transforme en pâte pendant l'usinage ce qui endommage la machine. • Le riz sec (taux d'humidité inférieure à 11%) à l'usinage le taux de brisure est très élevé. Un tel riz est mieux approprié pour l'étuvage.	1. L'aménagement d'aires de séchage au niveau des bas-fonds aménagés et des plaines irriguées d'une superficie d'au moins 50 ha. 2. L'aménagement systématique d'aire de séchage au niveau des magasins de stockage existants ou à construire afin de compléter le séchage du paddy du site 3. Aménager une aire de séchage aux abords de chaque site aménagé 4. Equiper d'humidimètres, d'appareils de pesée et de palettes les unités de stockage afin de garantir la qualité du paddy pendant le stockage

Types d'activités	Contraintes identifiées par la mission	Pistes de solutions identifiées par les consultants
Commercialisation du riz paddy	▪ La vente au détail du riz paddy par les producteurs, ▪ l'absence de démarche de recherche de marché par les producteurs ; ▪ Absence de système d'information sur les disponibilités en riz paddy ▪ La vente suivant les besoins, ce qui ne leur permet d'avoir des revenus suffisants pour investir dans la production ; ▪ L'inorganisation du marché qui reste informel, ▪ Le manque d'un système d'information sur les lieux de production et la disponibilité du riz paddy, ▪ La méconnaissance des acheteurs/transformateurs du riz paddy par les producteurs. ▪ Le manque de riz paddy de qualité et de quantité, ▪ Multiplicité des Variétés de riz sur un même site, ▪ Manque de variétés demandées par les transformateurs sur certains sites (bas-fonds et certaines plaines) ▪ les unités de mesures qui sont très divergents et sur lesquels les vendeurs jouent pour se faire du profit ;	▪ Elargir les champs d'approvisionnement des transformateurs semi industriels par l'organisation d'ateliers d'échanges entre les acteurs directs (producteurs, transformateurs, structures d'appui conseil, etc.) et des voyages d'études et d'échanges entre les acteurs, ▪ Améliorer la qualité du riz produit dans les bas-fonds aménagés pour répondre au besoin des transformateurs et au goût du client final, ▪ Elaborer un catalogue et diffuser (s'il existe déjà) les normes du produit fini, ▪ Organiser des rencontres de négociation entre les acteurs (producteurs et transformateurs).
Décortilage	▪ La stratégie d'introduction des décortiqueuses dans la zone qui a ignoré l'aspect économique de l'activité ▪ Le coût élevé de l'équipement ▪ La gestion collective des décortiqueuses ▪ Les unités sont incomplètes ce qui joue sur la qualité du riz décortiqué ▪ Le manque de formation, de compétences et de professionnalisme des acteurs	▪ Promotion de l'utilisation facilitation de l'accès à des décortiqueuses pour des rivières dans les trois zones (Est, Sud-ouest et province de la Sissili) ▪ Renforcer l'existant par le complément des unités ou modules manquants sur les décortiqueuses déjà installées (pour les semi industriels privés)

Types d'activités	Contraintes identifiées par la mission	Pistes de solutions identifiées par les consultants
Stockage (magasin)	▪ Sous utilisation de certains magasins existants liée à l'absence de commandes groupées ▪ Coût élevé des magasins / aux revenus des producteurs ▪ Faible capacité des producteurs à organiser une collecte suffisante: ▪ Vente individuelle qui ne nécessite pas de constituer des stocks importants, ▪ Méconnaissance des opportunités de marché de gros, ▪ Faiblesse organisationnelle pour la gestion de ces magasins.	▪ construction de magasins de stockage sur les sites de production de plus de 50 ha ▪ Equiper d'humidimètres, d'appareils de pesée et de palettes ces unités afin de garantir la qualité du paddy pendant le stockage
Etuvage	▪ Manque de matière première en quantité et en qualité durant toute l'année ; ▪ L'augmentation vertigineuse du prix du paddy ces derniers temps (le prix variant entre 100 Fcfa à la récolte à 250 Fcfa à partir du mois de juillet jusqu'en fin de campagne hivernale); ▪ Manque de fonds de roulement consistant ; ▪ Manque d'infrastructures de stockage de la matière première	▪ renforcer la capacité technique des femmes en étuvage du riz paddy en vu d'améliorer la qualité du riz étuvé ▪ Appuyer l'équipement des femmes en matériel collectif adapté en étuvage du riz paddy, ▪ Réduire le coût d'étuvage du riz par l'introduction du four à énergie alimenté par les balles de riz, ▪ faciliter la négociation du prix et de la quantité du paddy, ▪ favoriser la concertation entre le maillon de la filière « riz étuvé » et les autres acteurs (producteurs et clients),
Commercialisation du riz étuvé	▪ L'inorganisation du marché qui reste informelle ▪ L'absence de points de vente aménagés spécifiquement pour le riz local sur les marchés ; ▪ Absence de système efficace de distribution du riz local ▪ L'absence d'emballages appropriés pour une meilleure présentation du produit	▪ Améliorer les points de vente et les hangars ou boutiques de ventes du riz étuvé. ▪ Améliorer la présentation du produit « riz étuvé »

Types d'activités	Contraintes identifiées par la mission	Pistes de solutions identifiées par les consultants
Transformation semi industrielle	▪ L'insuffisance des quantités collectées ▪ Le coût élevé du transport de Bagré à Bobo Dioulasso ; ▪ La méconnaissance des autres sites de production par les transformateurs hormis les grandes plaines ; ▪ La qualité du paddy collecté : taux d'humidité élevé ou très bas et présence d'impuretés dans le paddy (sables, gravier, graine de mauvaise herbe) ▪ La fluctuation du prix du paddy, ▪ Le manque de fonds de roulement ; ▪ Les difficultés d'accès au crédit agricole (taux d'intérêt très élevé environ 23% selon la société privé Green Goupil) ; ▪ L'inexistence/méconnaissance de norme de qualité du riz local au niveau des transformateurs professionnels et des prestataires de services, et des étuveuses.	▪ Elargir les champs d'approvisionnement des transformateurs semi industriels par l'organisation d'ateliers d'échanges entre les acteurs directs (producteurs, transformateurs, structures d'appui conseil, etc.) et des voyages d'études et d'échanges entre acteurs, ▪ Améliorer la qualité du riz produit dans les bas-fonds aménagés pour répondre au besoin des transformateurs et au goût des clients ▪ Elaborer un catalogue et diffuser (s'il existe déjà) les normes du produit fini, ▪ Organiser des rencontres de négociation entre les acteurs (producteurs et transformateurs). ▪ Accompagner les transformateurs professionnels dans l'acquisition subventionnée de matériels techniques performants des unités existantes ▪ Arrêter la distribution et les subventions des unités de transformation aux groupements / collectivités qui n'ont pas la vocation ni les capacités de produire et de gérer des activités qui sont professionnels ;
Commercialisation du riz Blanchi	▪ L'inorganisation du marché qui reste informelle ▪ L'absence de points de vente aménagés spécifiquement pour le riz local sur les marchés ; ▪ Absence de système efficace de distribution du riz local ▪ l'absence d'emballages appropriés pour une meilleure présentation du produit ; ▪ l'insuffisance de point de vente dans les centres urbains.	▪ renforcer les capacités managériales de ces opérateurs privés; ▪ Amélioration la visibilité des points de vente du riz local dans les grands centres urbains.

Types d'activités	Contraintes identifiées par la mission	Pistes de solutions identifiées par les consultants
organisation des acteurs	▪ Faible organisation des acteurs ▪ Pas de tenues des réunions statutaires, ▪ Difficultés de mobilisation des cotisations, ▪ Difficultés de réalisation d'activités, ▪ Difficultés de gestion financière, de matériel collectif, etc. ▪ Absences d'esprit coopératif ▪ Manque de confiance où de transparence au niveau de certains leaders des organisations de producteurs de riz ▪ Faible organisation des étuveuses dans les zones du Sud Ouest, de l'Est et de la Sissili, ▪ Absence de regroupement des étuveuses de riz au niveau national ▪ Absence des étuveuses aux niveaux des instances du CIRB ▪ Pas d'organisation des transformateurs « professionnels » du riz paddy ▪ Divergence d'intérêt et situation concurrentielle entre les deux types de transformateurs.	▪ Favoriser la reconnaissance mutuelle de l'interdépendance des différents maillons de la filière. ▪ Réalisation d'une étude spécifique sur l'organisation et le fonctionnement actuelle du CIRB afin de faire des propositions de dynamisation de cette interprofession ; ▪ Une réorganisation des différents maillons de la filière et une prise en compte de tous les maillons dans l'interprofession notamment les étuveuses, les professionnels de la transformation et les prestataires de services de transformation du riz local, ▪ La dynamisation et l'implication de l'union nationale des producteurs de riz au niveau de l'interprofession. ▪ L'organisation de voyages d'échanges entre les différents maillons de la filière. Par exemple les producteurs des bas-fonds peuvent visiter les unités de transformation sémio industriel de Bobo et échanger avec les responsables de ces unités.

3.1.3 Discussion des résultats et préoccupations des participants

La discussion des résultats et les questions des participants de l'atelier du 1 août ont porté essentiellement sur :

- La rentabilité de la transformation semi industrielle que les participants ont jugé très faible ;
- Le coût de production du paddy plus élevé dans les bas-fonds non aménagés et les bases de calcul de ces coûts ;
- La marge bénéficiaire élevée des producteurs, quelle explication ?
- Les rendements des différents types de production de riz et l'explication de l'augmentation de la production.

Sur ces différents points les informations complémentaires ont été données

- Concernant la rentabilité de la transformation semi industrielle, le témoignage des transformateurs semis industriels présents à l'atelier était éloquent. Ils ont non seulement confirmé les chiffres présentés par la mission, mais ils ont ajouter que certains transformateurs ont été obligés d'arrêter leur activité quand le prix du paddy est passé de 150 à 160 Fcfa. Ils ont aussi montré les postes qui augmentaient les charges et sur lesquels ils faut jouer si on veut augmenter leur rentabilité. Il's' agit :
 - des frais de transport ;
 - des frais d'emballage ;
 - de téléphone;
 - et surtout d'achat du riz paddy.
- Le coût de production du riz paddy varie surtout en fonction des rendements. Ce qui explique que les bas fonds non aménagés ayant des rendements plus faibles se retrouvent avec des coûts de production élevés malgré leurs charges de production relativement plus faibles qu'au niveau des périmètres aménagés. (Rendements bas-fonds non aménagés 1,5 à 2T /ha, alors que sur les périmètres aménagés les rendements moyens sont de l'ordre 4,5T/ha).
- La marge de commercialisation élevée des producteurs par rapport aux autres maillons de la chaîne s'explique par le rapport coût de production prix de vente qui est plus grand. En effet en prenant les coûts de production les plus élevées 87Fcfa le kg sur les bas-fonds non aménagés, à un prix de vente moyen de 150 Fcfa le kg de paddy, la marge bénéficiaire du producteur est de 63 Fcfa. Comparativement au transformateur semi industriel où le coût de transformation d'un kg de paddy est d'environ 322fcfa avec un prix de vente de 325 à 360 le kg de riz blanchi, sa marge bénéficiaire par kg n'est que de 03 à 38 Fcfa par kg.

- En moyenne les rendements de paddy obtenu sur les différents types de riziculture sont les suivantes :
 - Périmètres aménagés : 4 à 4,5 tonnes
 - Bas-fonds aménagés : 3 à 3,5 tonnes
 - Bas-fonds non aménagés : 1,5 à 2 tonnes/ha
- L'augmentation de la production de riz local au niveau national s'explique d'une part par l'augmentation des superficies emblavées et d'autre part par l'augmentation de la productivité surtout ces dernières années avec les appuis en semences améliorées et en engrais réalisés par l'Etat et les projets et programmes d'appui à la filière riz au Burkina.
- La comparaison entre les prix du riz local et le riz importé n'avait été faite par l'étude, toutefois les participants ont précisé qu'actuellement le prix du riz importé varie entre 15.000 Fcfa et 22.000 Fcfa le sac de 50 kg selon la qualité du riz importé alors que le sac de 50 kg de riz local blanchi se vend à 17.000 Fcfa.

3.1.4 Les recommandations et suggestions suivantes ont été formulées :

1/ La diffusion des normes de qualités sur les emballages élaborés par Faso Norme et sa mise à disposition des acteurs à coût réduit. Actuellement ces normes sont publiées mais reste inaccessibles aux acteurs, il faut payer 8.000 Fcfa pour se les procurer.

2/ L'élaboration et la diffusion de normes de qualités sur le riz blanc et le riz étuvé. Actuellement il n'existerait pas de normes précisant les qualités que doivent respecter les transformateurs et les étuveuses.

3/ Apporter plus d'appui conseils aux producteurs de riz.

3.1.5 Conclusions

Après avoir passé en revue les contraintes et les pistes d'action prioritaires les participants se sont accordés sur trois grandes contraintes prioritaire sur lesquelles il faut agir pour promouvoir le développement de la filière riz local au Burkina. Il s'agit de :

- L'organisation des acteurs absence de cadre de concertation des acteurs
- La qualité du riz paddy et transformé
- Le coût de production du riz paddy, le coût de transformation et les coûts de transaction.

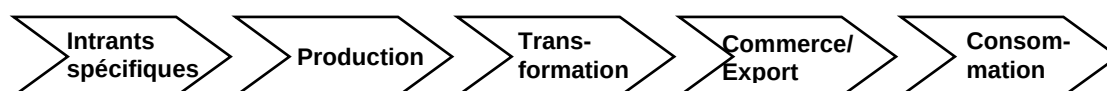
L'atelier a été l'occasion d'identifier les participants potentiels à l'atelier d'octobre.

L'atelier a été clôturé par le CTP du PDA GTZ qui a remercié les participants avant d'exprimer sa satisfaction du présent atelier qui a permis d'aborder les contraintes essentielles qu'il faut résoudre en vu de la promotion de la filière riz au Burkina. Ces questions seront approfondies lors de l'atelier élargi d'octobre 2009.

4 Déroulement et étapes de la consultation

Etape 1 : Concertation avec les organisateurs de l'atelier sur la préparation de l'atelier et la recherche des informations et données complémentaires. L'harmonisation et la visualisation de la filière dans la description et l'analyse de la chaine de valeur ajoutée (CVA) selon la méthodologie ValueLinks.

- Familiarisation des membres de l'équipe d'animation avec le concept ValueLinks et compréhension des terminologies
- Appuyer la valorisation de l'analyse préalable de la filière « Riz local » sur base de la fiche d'identification en recherchant les informations techniques complémentaires et des données sur la valeur ajoutée par maillon, la rentabilité de la filière et leur avantage comparatif et les potentialités) ;
- Concertation sur les maillons de la chaine de valeurs et précision de certains paramètres ;



- Appuyer l'établissement d'une carte de filière provisoire à présenter lors de l'atelier national des acteurs ;
- Identification des besoins en information complémentaire ;

Etape 2 : Modération de l'atelier des acteurs des deux CVA de la filière riz local

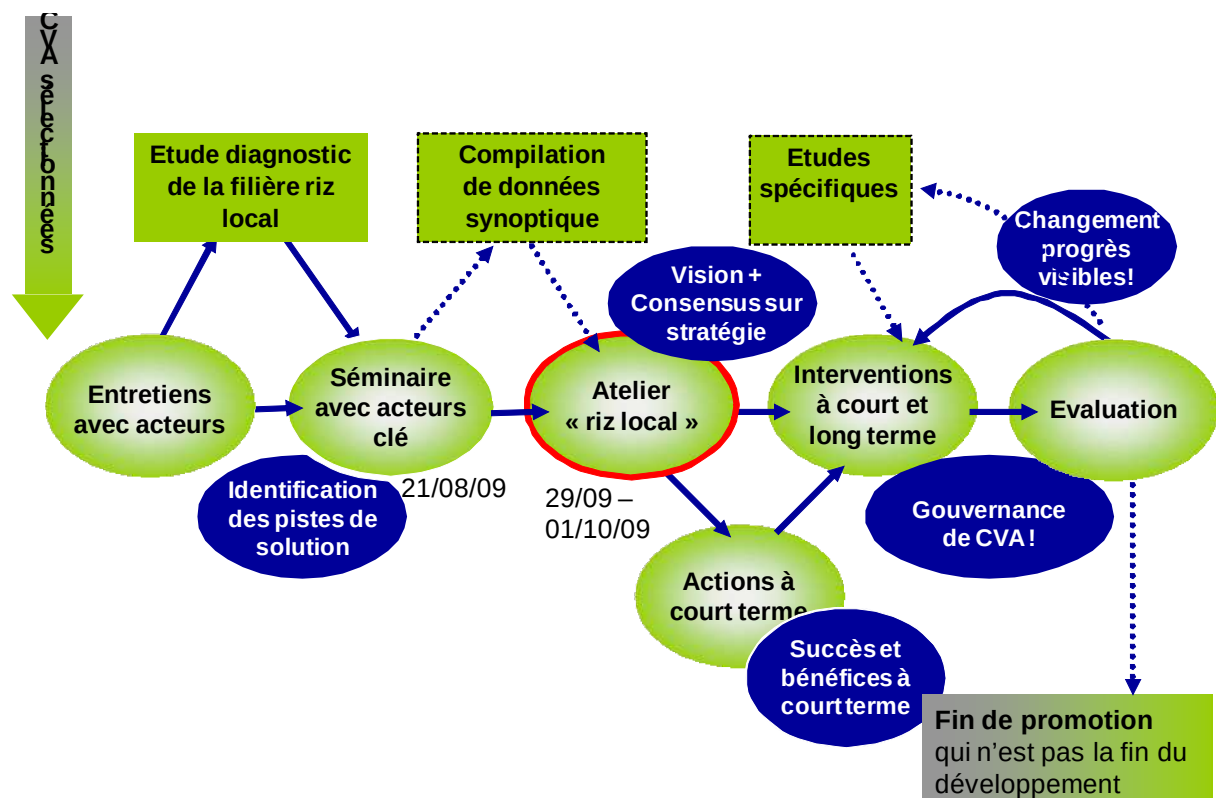
- Contribuer à la préparation et à l'organisation de l'atelier ;
- Jouer un rôle de catalyseur dans les réflexions et les échanges en plénière et au sein des différents groupes d'acteurs et partenaires, afin de susciter la participation effective des différentes catégories d'acteurs ;
- Faciliter l'analyse de la chaine de valeur ajoutée à travers la validation de la carte de la CVA, y inclus les structures d'appui, la gouvernance de la CVA (liens entre acteurs), les goulots d'étranglement ;
- Compléter l'analyse de flux (volume de riz, nombre des acteurs) et économique de la chaine de valeur par les participants (acteurs clés)
- Dégager une vision partagée entre acteurs ;
- Dégager des pistes d'action ;
- Gérer les débats et le temps.

Etape 3 : Elaboration de la stratégie de facilitation du programme pour la promotion de filières sésame

Sur la base des résultats de l'atelier des acteurs:

- L'identification de actions pour compléter l'analyse selon chantier de mise à niveau identifié : les acteurs, les liens entre eux et la gouvernance au niveau de la ou des chaîne(s) de valeur, les goulots d'étranglement identifiés, le potentiel de la ou des chaînes de valeur ;
- L'identification des domaines d'appui du programme (les leviers à actionner) pour faciliter les actions de promotion pour une meilleure performance des chaînes de valeur ;
- La proposition d'un plan d'action du programme et clarification de la stratégie d'entrée de monter en échelle et de sortie ;
- La proposition de la répartition des tâches entre le PDA et le PABSO sur le suivi des actions inscrites dans la feuille de route.

Figure 2 : Processus de promotion d'une chaîne de valeur ajoutée

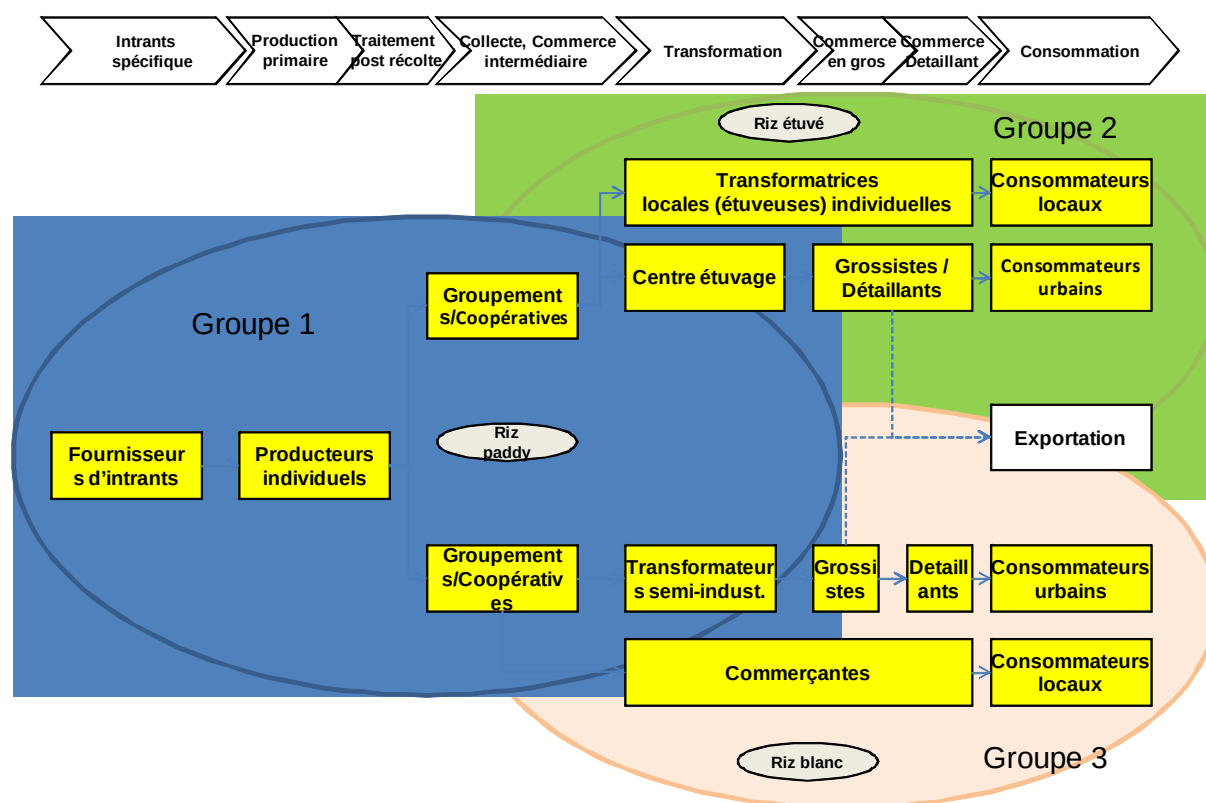


5 Résultats

L'atelier s'est déroulé à Bobo Dioulasso avec la participation d'une cinquantaine de participants représentants de tous les maillons de la filière et des structures d'appui et des projets/programmes. Lors de l'atelier, les travaux se sont déroulés en plénière et dans des groupes de travail avec 17, 22 et 15 participants chaque groupe.

1. Le premier groupe a été composé prioritairement des représentants des maillons d'intrants jusqu'à la collecte et le commerce intermédiaire
2. Le deuxième groupe était majoritairement composé des membres ayant une expérience spécifique dans la production du riz étuvé
3. Des représentants des producteurs et transformateurs ayant comme objectif de produire le riz blanc ont été majoritaire dans le troisième groupe

Figure 3 : Répartition en groupes de travail



L'atelier et surtout les travaux en groupe ont été marqués par une bonne participation de l'ensemble des participants avec une bonne ambiance. Les échanges lors des travaux, mais aussi pendant les pauses ont contribué déjà à une meilleure connaissance mutuelle au sein des différents groupes des acteurs et ont permis d'amorcer les échanges entre acteurs des différents maillons. La composition des groupes de travaux était faite dans l'esprit de permettre les échanges et la concertation entre acteurs autour des différents thèmes liés à la promotion de la filière et des contraintes identifiées aux différents niveaux sur la base des résultats de l'étude préparatoire et des propositions faites par l'équipe du PDA et du PABSO.

Les résultats de l'atelier sont :

1. La préhension de la notion de chaîne de valeur ajoutée et une introduction à l'approche ValueLinks
2. Sur la base des informations économiques et techniques disponibles et de leur expérience professionnelle les participants ont:
 - validé leurs choix sur des deux chaînes de valeurs ajoutées (CVA) riz local blanchi et riz étuvé, à promouvoir dans le cadre de la filière du riz local ;
 - amendé et enrichi l'analyse de la chaîne de valeur ajoutée à travers la validation des cartes des CVA, y inclus les structures d'appui, la gouvernance des CVA ;
 - enrichi l'analyse des contraintes et potentialités de la production, de la transformation et de la commercialisation du riz local blanchi et du riz étuvé dans les régions du Sud-ouest, de l'Est, des Cascades, des Hauts Bassins et dans la province de la Sissili ;
 - apporté leur appréciation sur l'analyse économique des chaînes de valeur ;
 - identifié une vision commune au niveau des CVA à promouvoir ;
 - proposé des cibles à atteindre et formulé des éléments d'une stratégie pour y arriver ;
 - identifiés de domaines d'action (chantiers).
3. Sur la base des domaines d'actions identifiées, les participants ont élaboré une feuille de route (prochains pas) d'action immédiate:
 - pour une période de 6 mois après l'atelier ;
 - en identifiant les chefs de file et leurs collaborateurs pour chaque action ;
 - en confiant le suivi de ces actions à un groupe « ad hoc » (comité de suivi) ;

5.1 Quelques informations de base sur la filière de riz local

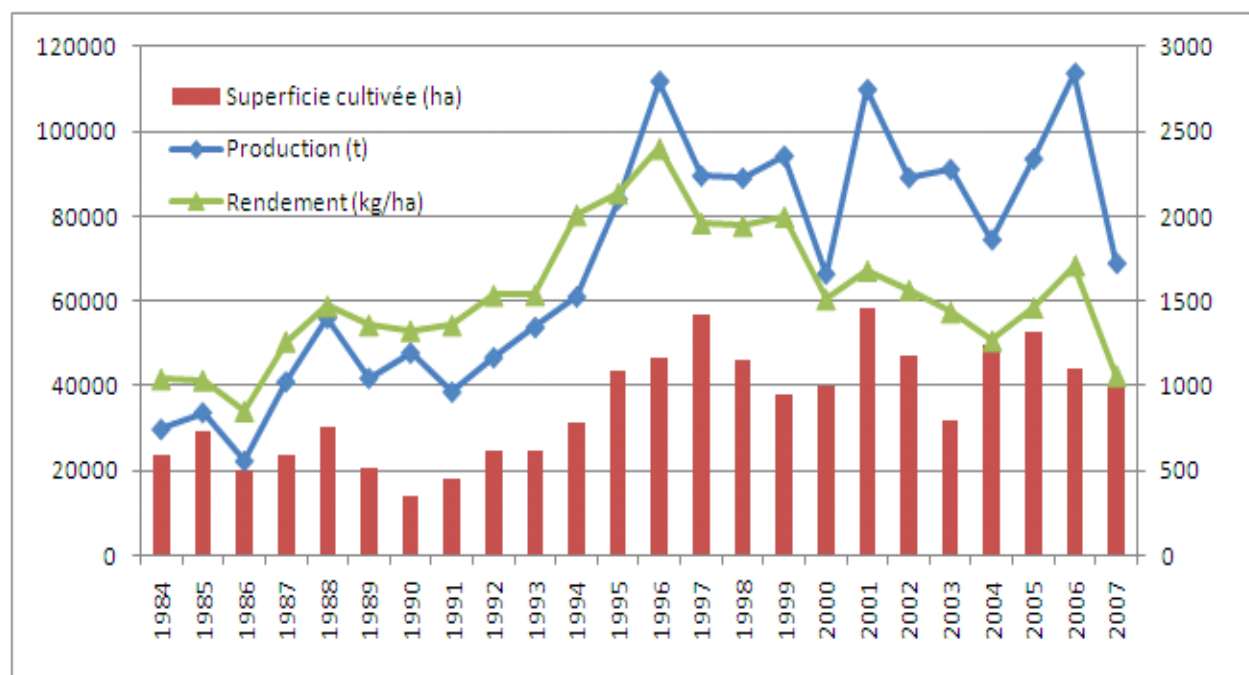
5.1.1 Quelques données



A titre d'introduction à atelier et comme résumé des informations disponibles sur l'état des lieux, une brève présentation des travaux préparatoires a été donnée. Ci-dessous les diapos utilisés pour résumer l'état de lieux.

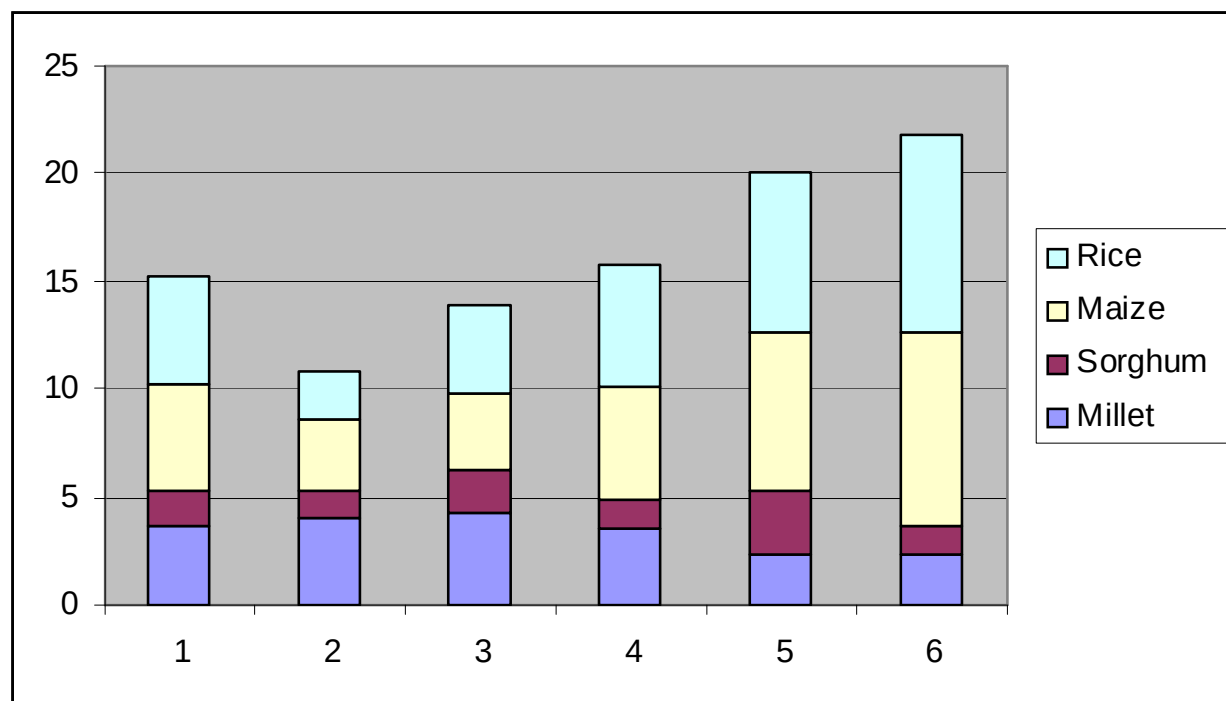
Principales données sur la filière « riz local »

Évolution des superficies, des rendements et de la production de 1984 à 2007

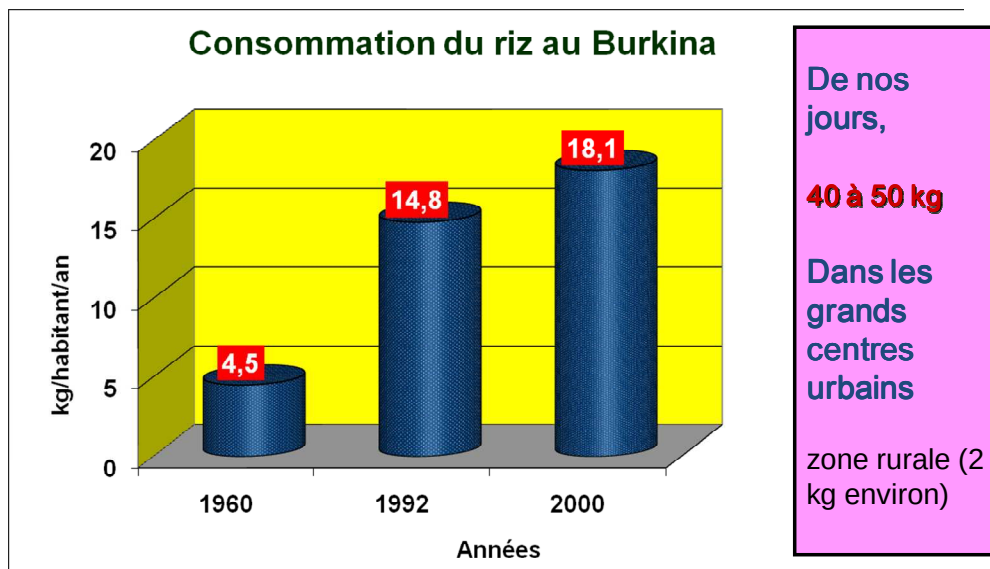


Source: DGPER 2009

Consommation des céréales dans des centres urbains au Burkina Faso en 1997



- * Le riz quatrième céréale cultivées après sorgho, mil et maïs
- * Consommation annuelle *per capita* =====> **accroissement rapide**



Source: OUEDRAOGO Mathieu, DEMBELE Youssouf et DAKOUO Dona (2005)

Source: Savadogo and Kazianga 1999, Rice Policy - Warda Workshop Nov 2005

5.1.2 Contraintes principales par maillon



Contraintes au niveau de la production



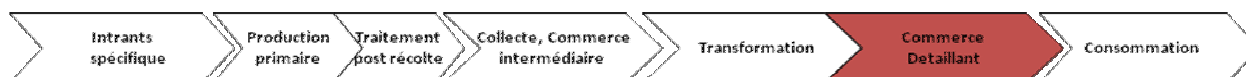
1. Les producteurs utilisent plus de 4 variétés de riz au niveau des aménagements (risque de mélange de variétés dans le même sac),
2. Difficulté de collecter une quantité suffisante d'une variété exigée par un transformateur ou un commerçant grossiste,
3. Insuffisance de la prise en compte de la qualité dans le prix d'achat du paddy,
4. La non maîtrise des périodes de récolte par les producteurs de bas –fonds,
5. Le taux d'humidité du paddy élevé ou bas avec la présence de déchets (sable, graines de mauvaises herbes, etc.) augmente les pertes à l'usinage.

Contraintes à la transformation



1. Manque de matière première en quantité et en qualité durant toute l'année ;
2. L'augmentation vertigineuse du prix du paddy en cours d'année de 100 à 250 fcfa
3. Manque de fonds de roulement consistant ;
4. Insuffisance de technicité et coût élevé du matériel de transformation,
5. Manque d'infrastructures de stockage de la matière première.

Contraintes à la commercialisation du riz local



1. Absence de démarche de recherche de marché par les producteurs ;
2. Absence de système d'information sur les disponibilités de riz paddy;
3. Absence de système efficace de distribution du riz local;
4. Les unités de mesures qui sont très divergents et sur lesquels les vendeurs jouent pour se faire du profit ;
5. Absence d'emballages appropriés pour une meilleure présentation du produit

5.1.3 Opportunités

Nombre d'acteurs impliqués

En 2008 on estimait:

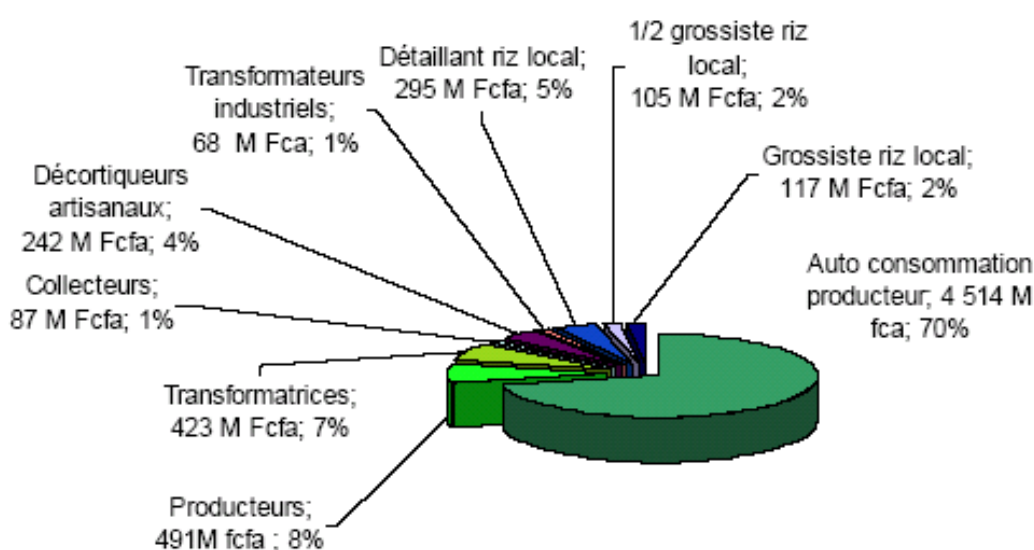
- Le nombre d'exploitations rizicoles à **112 804** occupant **120 000** producteurs;
- Le nombre d'éstuveuses à **16 500**;
- Les gros transformateurs à **28**;
- Les détaillants riz local blanc à **228** et à **6300** pour le riz étuvé;
- Les gros commerçants riz blanc à **37**.

Contribution de la filière à la création de richesse

- La valeur ajoutée de la filière riz local ne représente que huit milliards de Fcfa, soit 0,31% du PIB. Le secteur rizicole est un secteur peu générateur de valeur ajoutée dans le pays.
- PIB National (Fcfa) 2685 milliards
- VA riz local (Fcfa) 8 milliards
- PIB riz local / PIB nat (%) 0,31
- PIB riz local / PIB Agriculture Végétale (%) 1,19

Source: Fonds d'Observation Economique et Sociale du Monde Rural (FOESMR), 2005

Distribution du revenu net chez les agents de la filière



Source: Fonds d'Observation Economique et Sociale du Monde Rural (FOESMR), 2005

Contribution de la filière à la réduction de la pauvreté

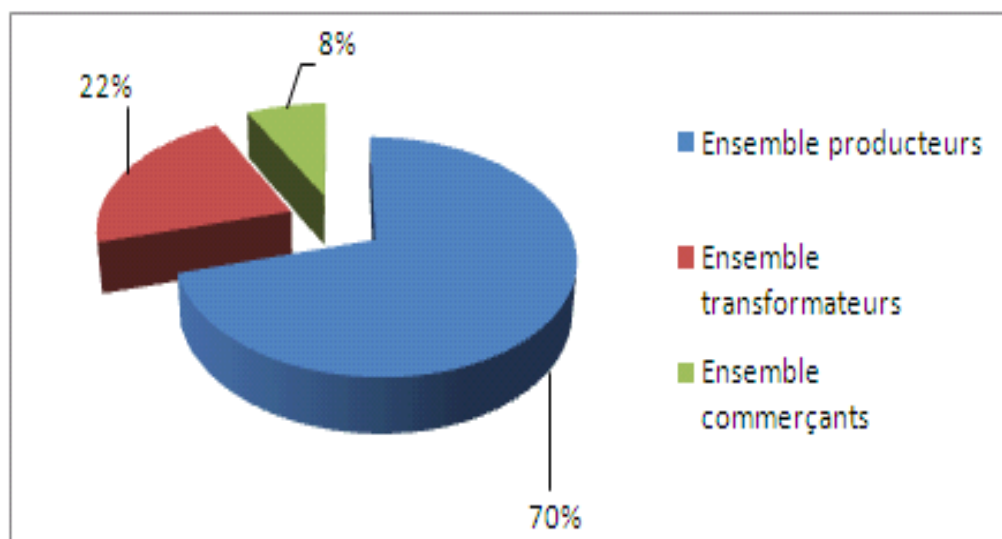
- La filière a une grande capacité à distribuer des revenus aux pauvres, puisque le ratio RNE (Revenu Net d'Exploitation) des plus pauvres / RNE total de la filière nationale est égal 73%.
- Cela signifie que des améliorations de production, de productivité dans la filière bénéficieraient à 73% aux agents qui ont des revenus les plus pauvres.
- Ceci confirme que la filière nationale est dominée par le secteur informel avec des agents pauvres voire très pauvres.
- Si les producteurs peuvent disposer effectivement d'un revenu net positif avec le riz, les structures d'exploitations ne permettent pas aux producteurs de sortir de la pauvreté (les rémunérations du travail journalier sont de moins de un dollar par jour).



Source: Fonds d'Observation Economique et Sociale du Monde Rural (FOESMR), 2005

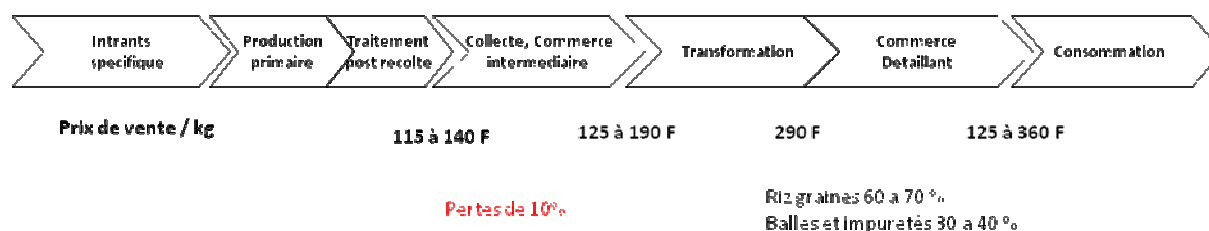
On ne doit cependant pas négliger le fait que grâce aux revenus (même faible) du riz, cela permet aux familles de diminuer leur dépendance à la soudure (période où l'on s'endette pour couvrir les besoins alimentaires). Ceci a donc un impact sur la diminution de l'endettement et une amélioration de la sécurité alimentaire. Il est toutefois difficile de donner des chiffres exacts par manque d'analyse économique.

Répartition de la valeur ajoutée

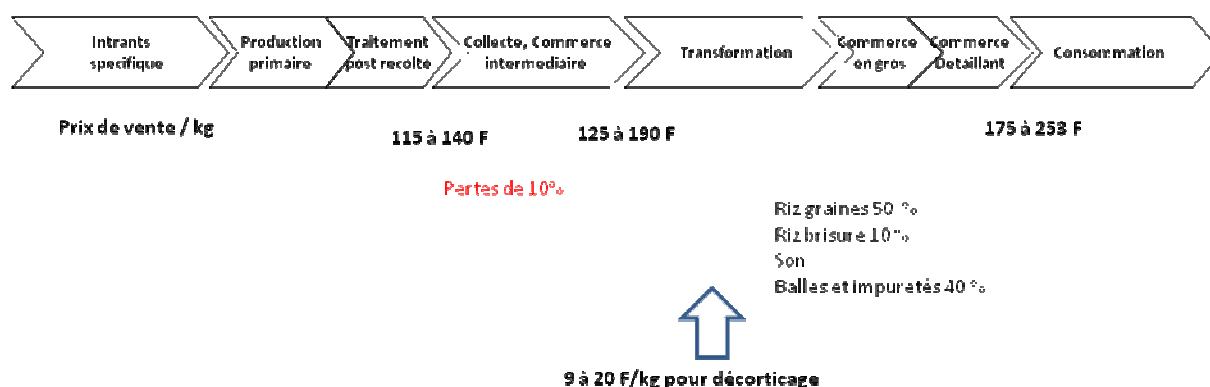


Source: DGPER 2009

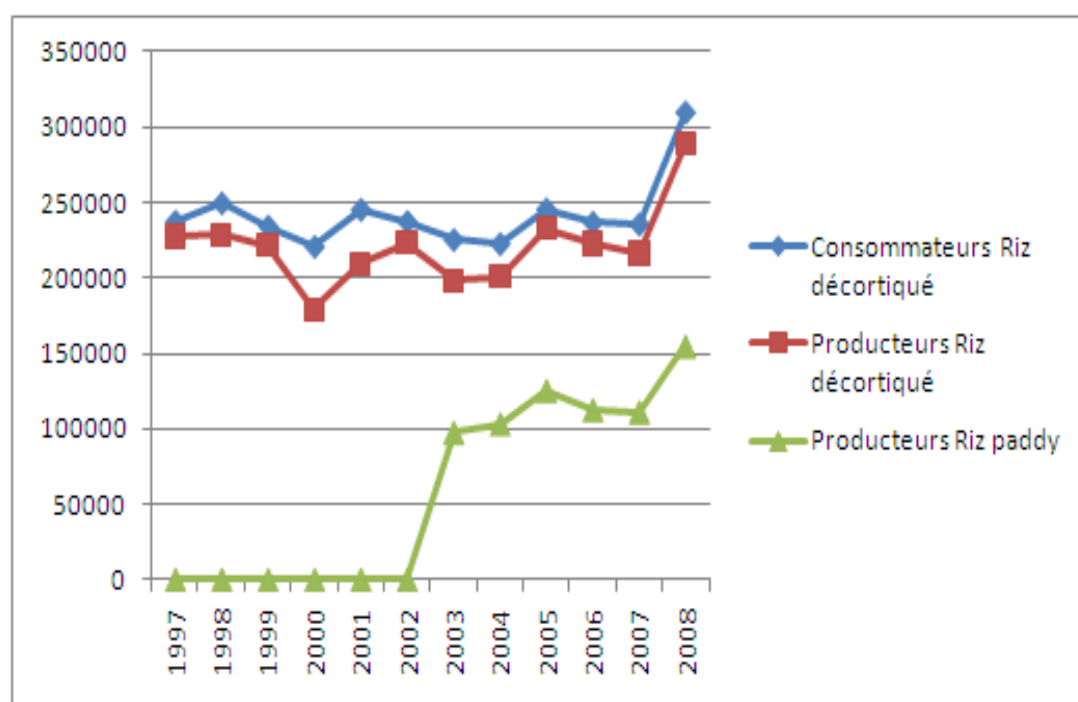
Riz étuvé pour la consommation locale et urbaine



Riz blanc pour la consommation en grande ville



Evolution des prix

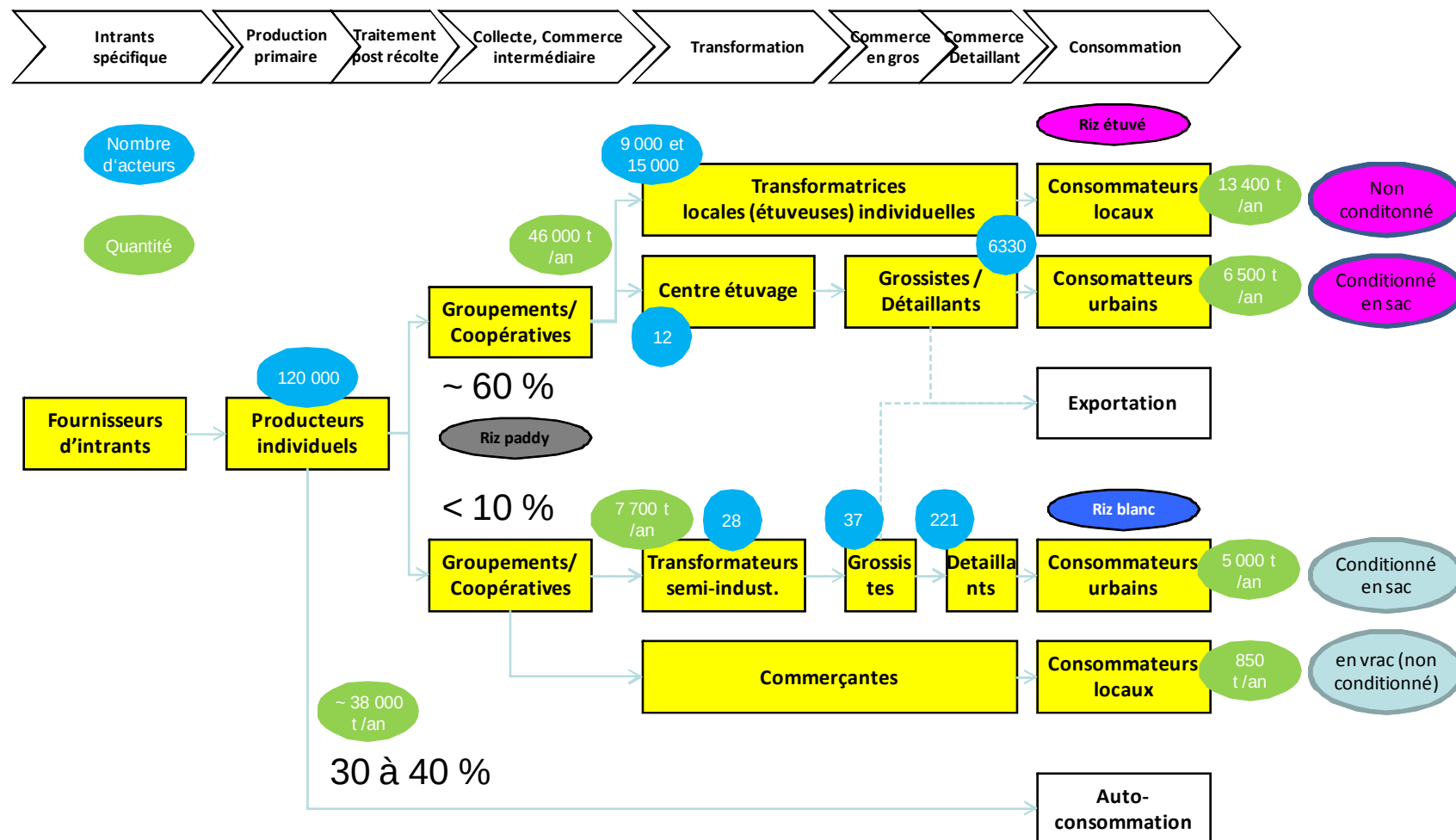


Les consommateurs

Catégories de consommateurs	Préférences des consommateurs		
	Riz importé ordinaire	Riz importé de luxe	Riz national
Les consommateurs familiaux des classes populaires	X		Auto-consommation
Consommateurs de classe aisée		X	X (blanc)
Les restaurants populaires	X		X (étuvé)
Les restaurants hauts de gammes		X	
Les garnisons, centres hospitaliers et cités universitaires	X		X (étuvé)

5.2 Choix des CVA

La carte simplifiée des CVA « **Riz blanc** » et « **riz étuvé** » a été utilisée pour la définition des produits fini (conditionné et non-conditionné)



Sources d'information : Etude préparatoire (2009) et Rapport EcoFin (2005)

Sur le diagramme précédent, les chiffres n'ont pas été confirmés, ni infirmés par les participants. L'élément consensuel est que les 60% indiquent le volume de riz paddy qui transite par les femmes mais ne donne pas une indication sur le pourcentage qui va aller en riz blanc ou en riz étuvé.

Le tableau ci-dessous est le résultat des discussions et d'appréciation des critères dans les trois groupes de travail. L'interprétation des critères n'est pas toujours totalement identique et a aussi provoqué des commentaires, p.ex. sur la comparaison entre riz local et riz importé. Dans l'ensemble, les résultats de préférence lors des discussions en plénière sur une orientation vers des produits conditionnés et vendus dans des centres urbains s'est confirmée. Le critère d'appréciation de respect des normes et de standards n'était appliqué que par un seul groupe car il était très difficile d'apprécier ce critère par manque d'information. Ce qui est aussi un indicateur que ce paramètre mérite encore une attention particulière lors de la promotion de la filière.

Appréciation des CVA selon certains critères de potentialités des CVA de la filière riz local en comparaison sommaire avec le riz importé

Critère	Riz local blanc						Riz local étuvé						Riz importé		
	Conditionné			Non conditionné			Conditionné			Non conditionné			Riz importé		
Demande à potentiel de croissance	•••••	•••••	•••••	•••	•	••	••••	••••	•••	••	•	••	•••	••	•••
Potentiel d'ajouter de la valeur à des produits	•••••	•••••	•••	•••••	•	••	•••	••••	•••••	•••••	•	••	•••••	•	••
Avantage comparative sur le marché national	•••••	•••••	•••••	••	•	••	••••	••••	•••••	••	•	••	•••••	•••	•
Nombre des acteurs touchés	•••	••	•••••	••••	•••	•••	••	•	•••••	••••	••••	•••	•	••••	••••
Potentiel de générer des revenus et des emplois	•••••	•••••	•••••	••••	••	•••	••••	•••	•••••	•••	••	•••	•	•	••
Pertinence de la filière pour les pauvres, aux femmes les PME	•••	••	•••	••••	••••	••••	•••••	••	•••	•••••	••••	••••	•	•	•••
Respect de standards sociaux et écologiques		•••			••			••			••			•••	
Total (par groupe)	24	23	25	22	14	16	22	20	23	21	15	16	16	15	15
Total			72			52			65			52			46
Rang			1			3			2			3			4

C'est dans les CVA riz blanc et riz étuvé en assiettée que l'on trouve le plus d'acteurs. Mais c'est en revanche sur les CVA riz blanc et riz étuvé conditionné que l'on a le plus grand potentiel de valeur ajouté. En revanche et c'est logique c'est sur les CVA riz étuvé et riz blanc et en assiettée que l'on trouve la plus grande pertinence pour la création de richesse chez les plus pauvres, les femmes et les PME.

Les participants sont rapidement arrivés au consensus par rapport à la promotion du riz blanc conditionné et plus précisément en sacs de 20/25 kg avec 25% de brisures. C'est la qualité la plus recherchée par le client burkinabé. A titre d'exemple, l'un des transformateurs a proposé au même prix (8.500 Fcfa) un sac de 20 kg (100 % riz entier) et un sac de 25 kg (25% de brisures) et c'est ce dernier qui est parti le plus rapidement.

Toutefois le riz étuvé a également sa place compte tenu de la demande mais là également c'est la mise en sac qui doit être privilégiée. Il est vrai qu'aujourd'hui la vente en vrac est importante mais déjà la tendance va vers la vente en sac car les étuveuses en se regroupant acquièrent une plus grande capacité de production et visent les grands centres urbains.

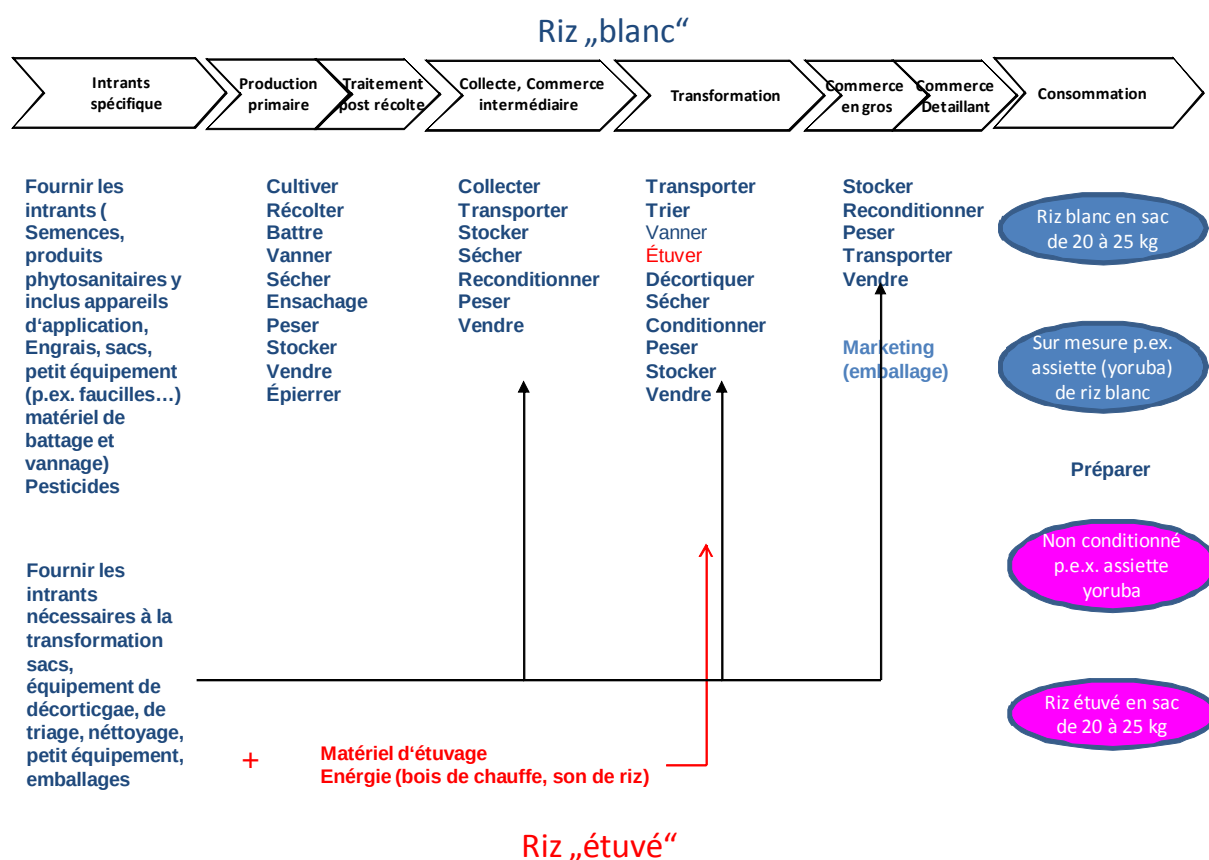
La vente en vrac se pratique en grande majorité sur les centres de productions et dans les marchés mais on assiste ensuite à une mise en sac après triage pour être mieux valorisé. Ceci se voit surtout en ce qui concerne les acheteurs qui viennent de l'étranger (Mali, Guinée, Ghana etc.).

Par rapport au potentiel de générer plus de valeur ajoutée, les tendances sont les mêmes. Il y a déjà aujourd'hui des coopératives de producteurs qui décortiquent elles-mêmes leur riz afin de les vendre sur les centres urbains (Sourou, Bagré, etc.). A Mogtado c'est par manque d'infrastructure et de machine que la vente continue de se faire en vrac. Les étuveuses sont également en train de chercher à diversifier leurs productions en s'équipant dans les unités de décortiqueuses afin de fournir aussi du riz blanc.

5.2.1 Maillons et fonctions spécifiques

Les maillons spécifiques ont été amendés par les participants et quelques activités ajoutées ou précisées. En général les activités des différents maillons se ressemblent beaucoup, exception faite, bien sûr, sur l'aspect de transformation. Dans le diagramme suivant les différences entre les deux CVA sont indiquées par des couleurs différentes.

Figure 4 : Maillons et fonctions spécifiques



5.3 CVA « riz local blanchi conditionnée »

Titre : Promotion du riz local blanchi conditionné pour la consommation en grandes villes

5.3.1 Cartes de la CVA

Sur la filière riz blanc et riz étuvé les éléments présentés dans les cartes ont été validés sans trop de modifications dans le groupe 1 (Figure 5) et 3 (Figure 6). Toutefois dans le groupe 1, il est apparu au cours des discussions deux voies de transformation en riz blanc qui n'étaient pas représentées :

- Avec l'appui des projets et des programmes, les producteurs sur certaines zones de production ont été équipés et sont en mesure aujourd'hui de transformer leur riz et de le commercialiser directement.
- L'Etat au travers de la SONAGESS s'occupe également de s'approvisionner au niveau des producteurs, de transformer le riz paddy afin d'approvisionner les prisons, les écoles, l'université, etc.

Pour le cas de l'Etat il est souhaité que cette situation évolue et que cette tâche soit confiée à l'interprofession qui aujourd'hui n'est pas en mesure de répondre à cette prestation.

Le cas des groupements de producteur est plus complexe car montre ici que ces derniers sont insatisfaits de ce qui leur est proposé et que par ce biais il espère augmenter de manière significative leurs marges mêmes si c'est au détriment de la qualité du riz offert sur le marché.

Les symboles suivants sont utilisés pour visualiser les acteurs et les liens.

Niveau micro



Maillon / Fonction Générique



Fonction spécifique



Operateur



Lien d'affaire non formalisé / variable



Lien d'affaire persistant / régulier
Commande anticipée



Intégration verticale e.g. production contractuelle

Niveau méso



Structures d'appui / prestataires de services

Riz „blanc“ (niveau micro)

Processus de production et de distribution :

- Intrants spécifique
- Production primaire
- Traitement post récolte
- Collecte, Commerce intermédiaire
- Transformation
- Commerce engros
- Commerce Détaillant
- Consommation

Acteurs et Flux :

- Producteurs individuels** reçoivent des intrants (engrais et semence, emballage) et fournissent du riz paddy aux **Groupements de producteurs**.
- Groupements de producteurs** fournissent du riz paddy aux **Transformateurs semi-industriels** et aux **Commerçant(e)s**.
- Transformateurs semi-industriels** produisent du **Riz blanc conditionné** et fournissent du riz blanc non conditionné aux **Restaurateur** et aux **Commerçant(e)s**.
- Commerçant(e)s** fournissent du riz blanc non conditionné aux **Consommateurs locaux/ruraux et semi-urbain** et aux **Grossistes étrangers**.
- Grossistes étrangers** exportent le riz blanc vers les pays voisins.

Acteurs de soutien :

- INERA** (Institut National de l'Élevage Rural) fournit des services aux producteurs.
- AGRODIA** (Association des Groupements de Producteurs de Riz) fournit des services aux producteurs.
- Fournisseurs d'emballage** fournissent des emballages aux producteurs.
- Fournisseurs semenciers** fournissent des semences aux producteurs.
- Fournisseurs phytosanitaires** fournissent des produits et appareils phytosanitaires aux producteurs.
- Groupements** fournissent des services aux producteurs.
- DRAHRH** (Département de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche) fournit des services aux producteurs.
- Fournisseurs équipement** fournissent des équipements aux producteurs.

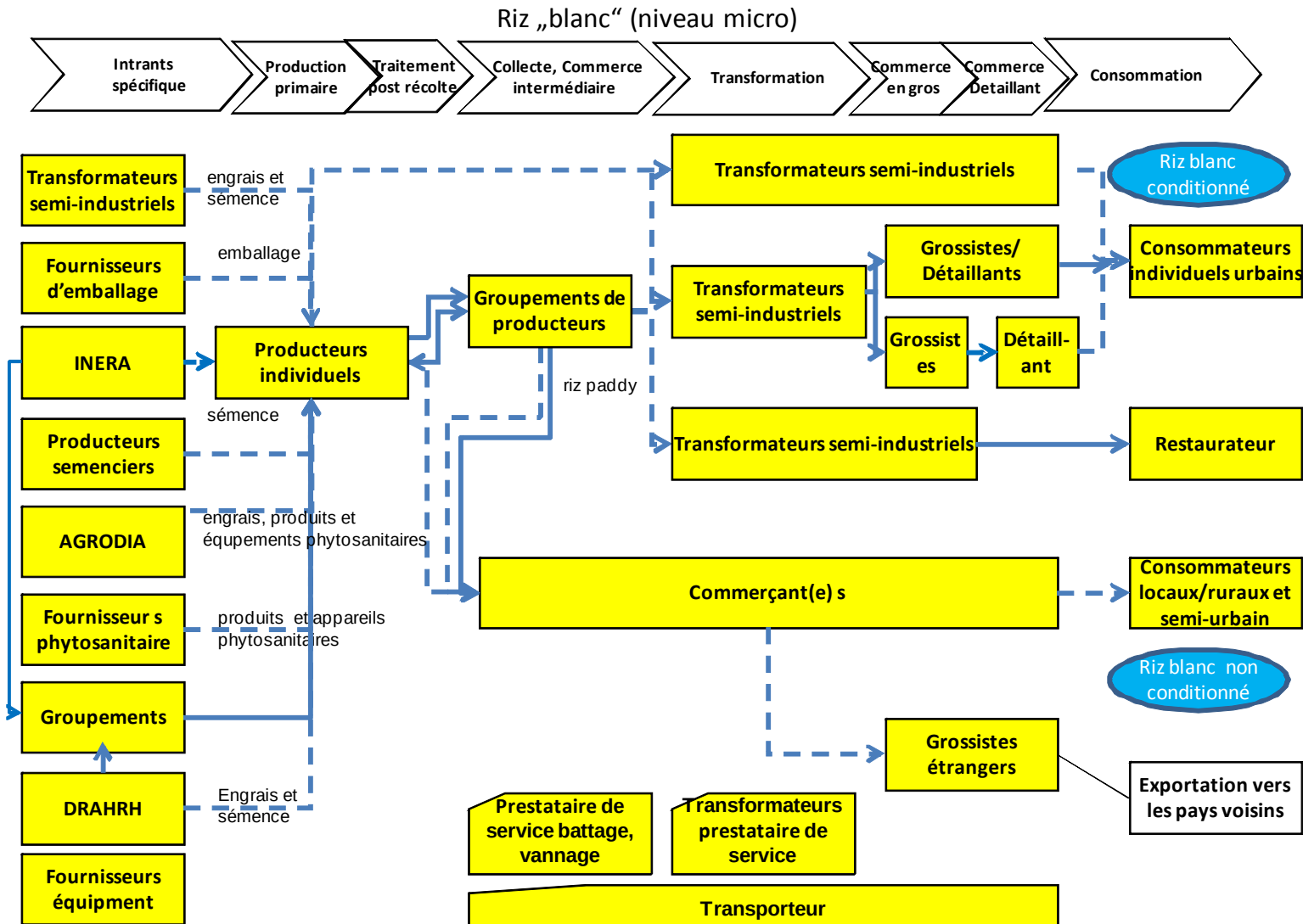


Figure 6 : Carte - « riz blanc » (micro), groupe 1

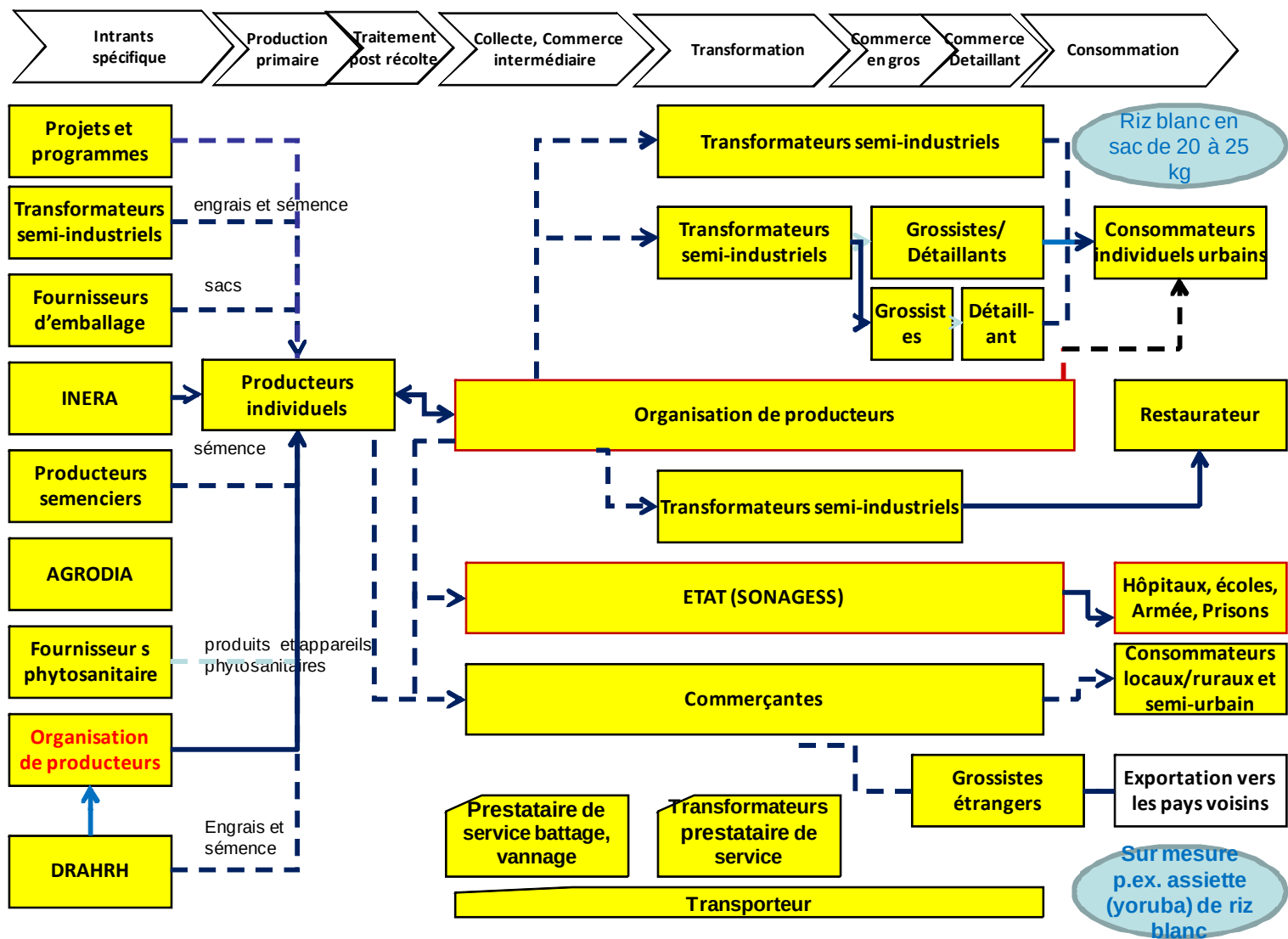


Figure 7 : Dispositif d'appui – Riz „local“ : niveau meso (structures permanentes)

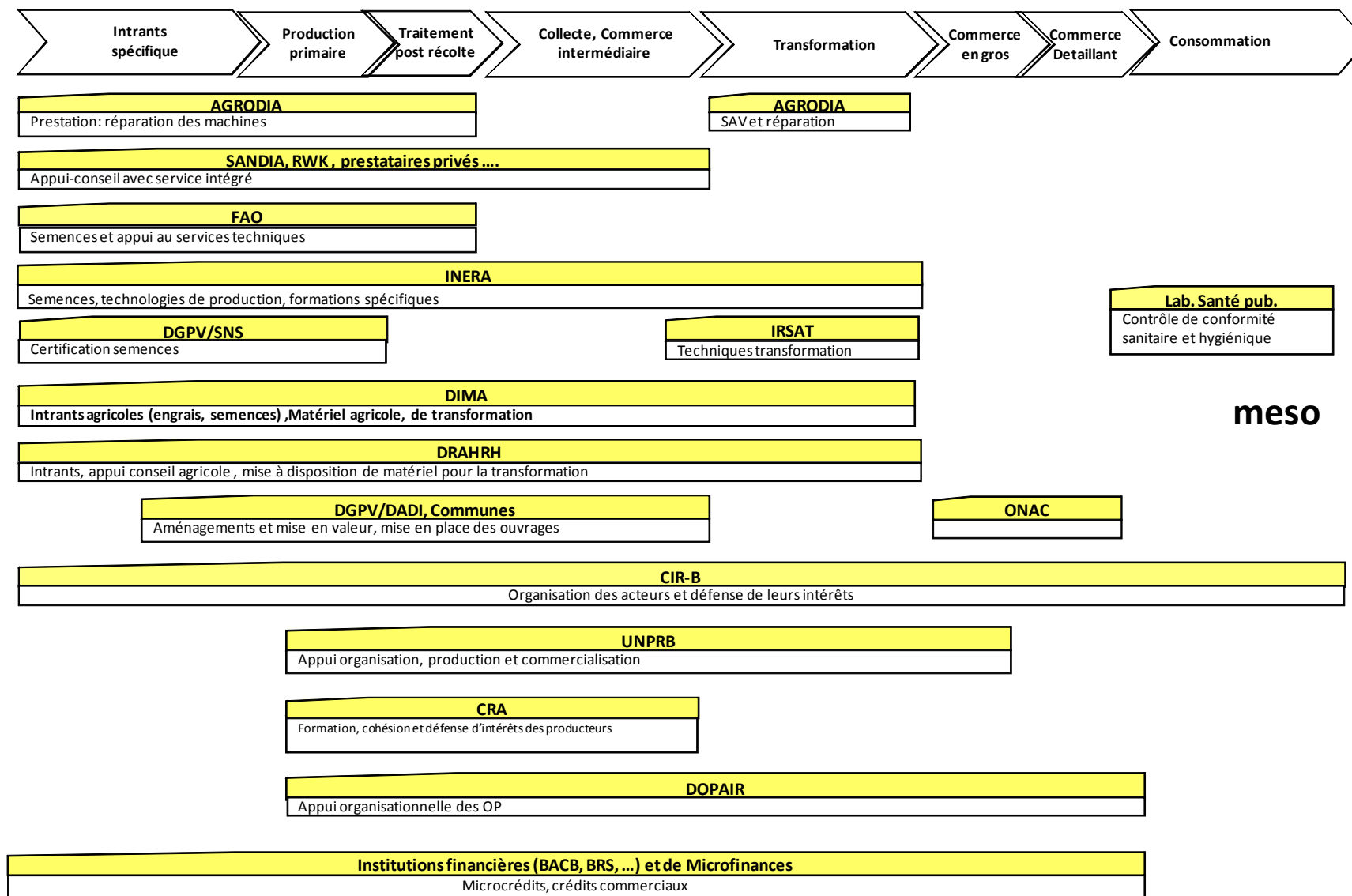


Figure 8 : Dispositif d'appui – Riz „local“ : niveau méso (partenaires, projets, programmes)

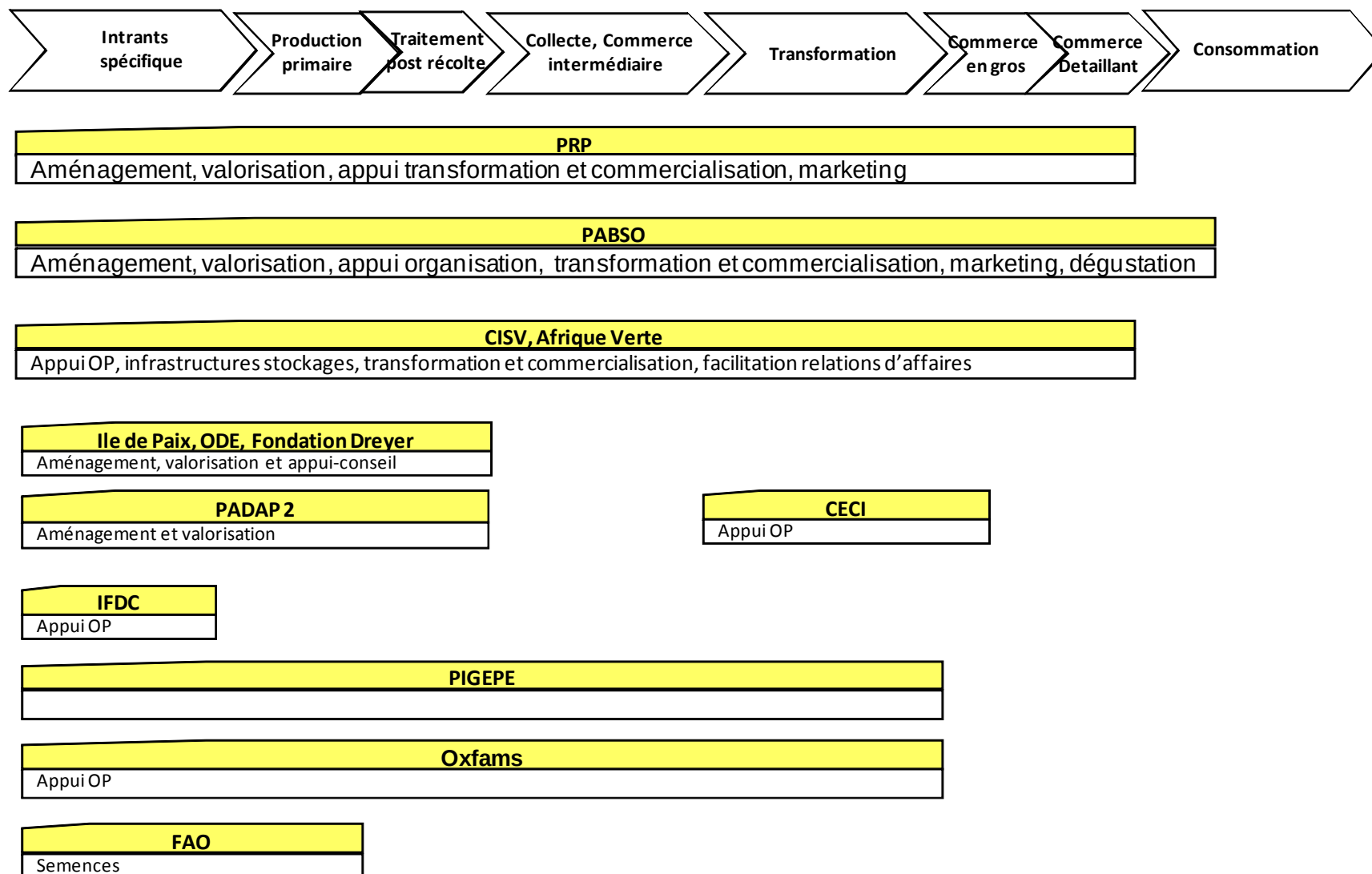
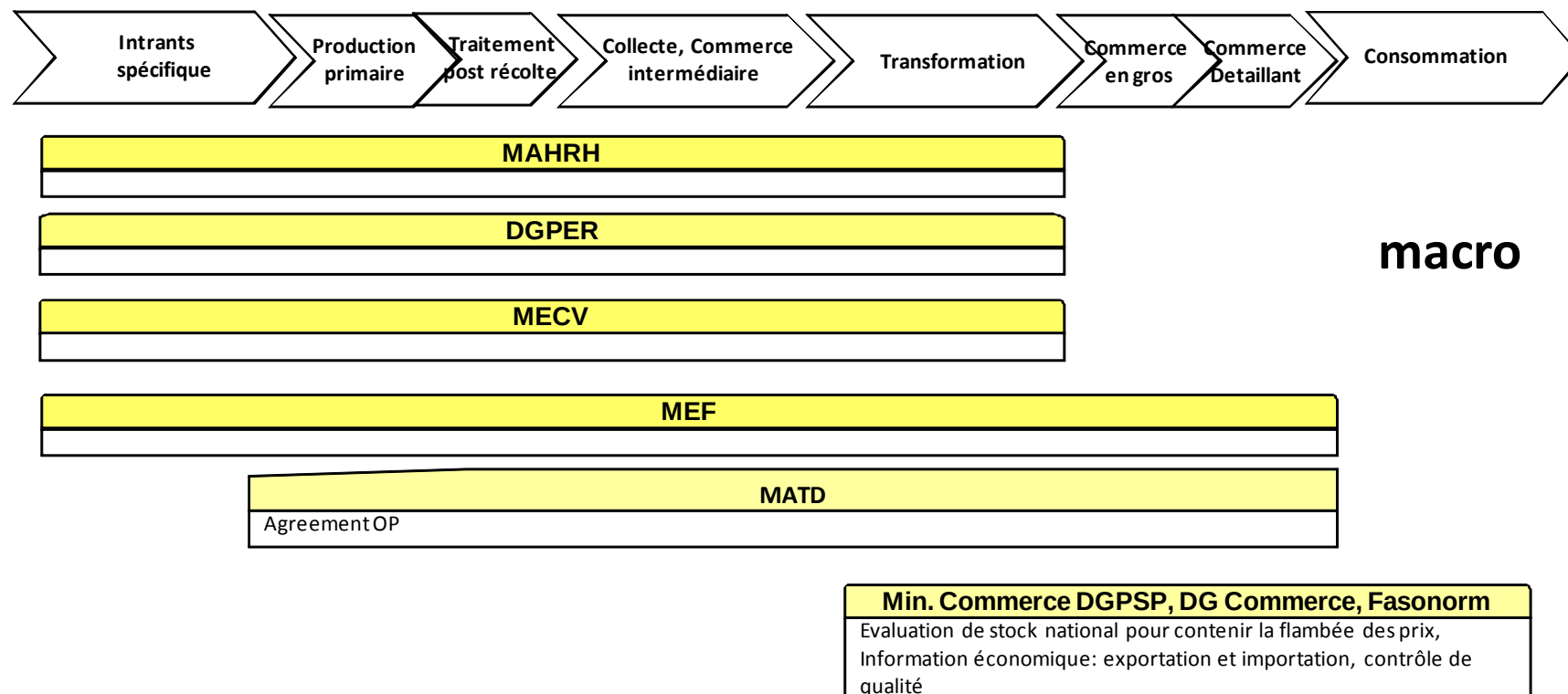


Figure 9 : Dispositif d'appui – Riz „local“ : niveau macro



Commentaire des participants : Ajouter le ministère du transport au niveau macro qui améliore la distribution à travers les infrastructures de communication

5.3.2 Vision

Le riz blanc/riz super blanc/brisures de riz blanc, s'ils sont conditionnés dans différents types d'emballage se vendraient comme des petits pains dans toutes les surfaces de commerce, car ils rempliraient les conditions d'hygiènes appropriées et seraient à la portée de toutes les bourses d'ici trois ans. Ils pourraient sérieusement concurrencer le riz importé et prendraient un taux de couverture élevé du riz blanc consommé au Burkina Faso.

5.3.3 Opportunités et facteurs de succès

Forte croissance de la demande de riz en zone urbaine (jusqu'à 50 kg de riz par an et par personne dans les deux plus grandes villes du Burkina Faso).

Volonté politique de pour une promotion de la filière riz local. Existence d'un plan d'actions pour la filière riz avec des objectifs spécifiques l'accroissement de la production du riz et l'amélioration de la productivité économique des périmètres irrigués, par, entre autres :

- l'augmentation de la surface de bas-fonds aménagés et petits périmètres ainsi que des rendements rizicoles ;
- la professionnalisation des Organisations des Producteurs Rizicoles (OPR) ;
- l'organisation des opérateurs de la filière riz, par la mise en place d'un Comité Interprofessionnel du Riz (CIR) ;
- la connaissance du potentiel des terres aménageables en bas-fonds et petits périmètres ;

Potentiel d'accroissement des revenus des riziculteurs et amélioration de leur situation alimentaire et nutritionnelle (autoconsommation environ 30 à 40 % de la production)

Existence des transformateurs semi-industriels équipés avec une capacité de transformation non exploité.

- les participants reconnaissent l'importance du conditionnement dans la promotion du riz local et aussi pour le respect des normes d'hygiène

5.3.4 Stratégie

La stratégie de promotion de la filière riz local, notamment de la CVA « riz blanc conditionné » se repose sur les éléments suivants :

- Renforcer l'approvisionnement en intrants
- Renforcer l'appui conseil pour la production primaire
- Renforcer l'organisation des acteurs
- Redynamisation et professionnalisation des organisations des acteurs
- Améliorer la qualité de riz blanc
- Renforcer le marketing
- Renforcer la commercialisation à travers la mise en place d'un réseau national de distribution de riz blanchi

5.3.5 Chantiers de mise à niveau

Cinq chantiers de mise à niveau ont été identifiés sur la base de l'analyse des contraintes et les opportunités.

- Renforcement des relations entre acteurs
- Engagement dans le partenariat et respect des engagements
- Renforcement des services dans les chaînes de valeurs
- Introduction des normes et standards de qualité de produits
- Amélioration des conditions cadre

Les pistes de solution ont été proposés et une responsabilité en tant que chef de file a été nommé par les acteurs. Certaines contraintes sont transversales (aux deux CVA) comme certaines de solutions avec adaptations spécifiques à chaque CVA.

La feuille de route est présentée sous le chapitre « 5.5 Feuille de route et prochains pas ».

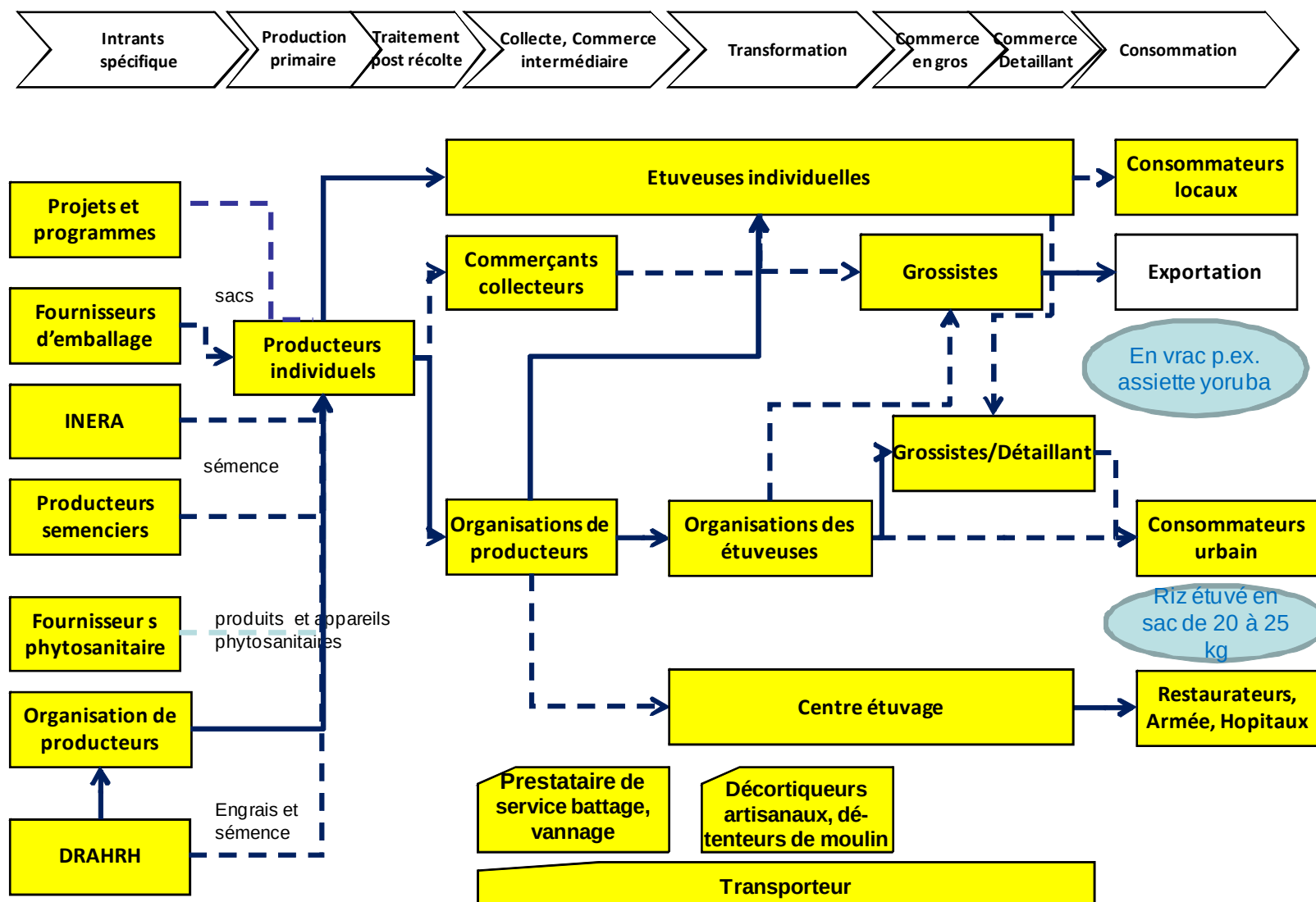
5.4 CVA « riz local étuvé »

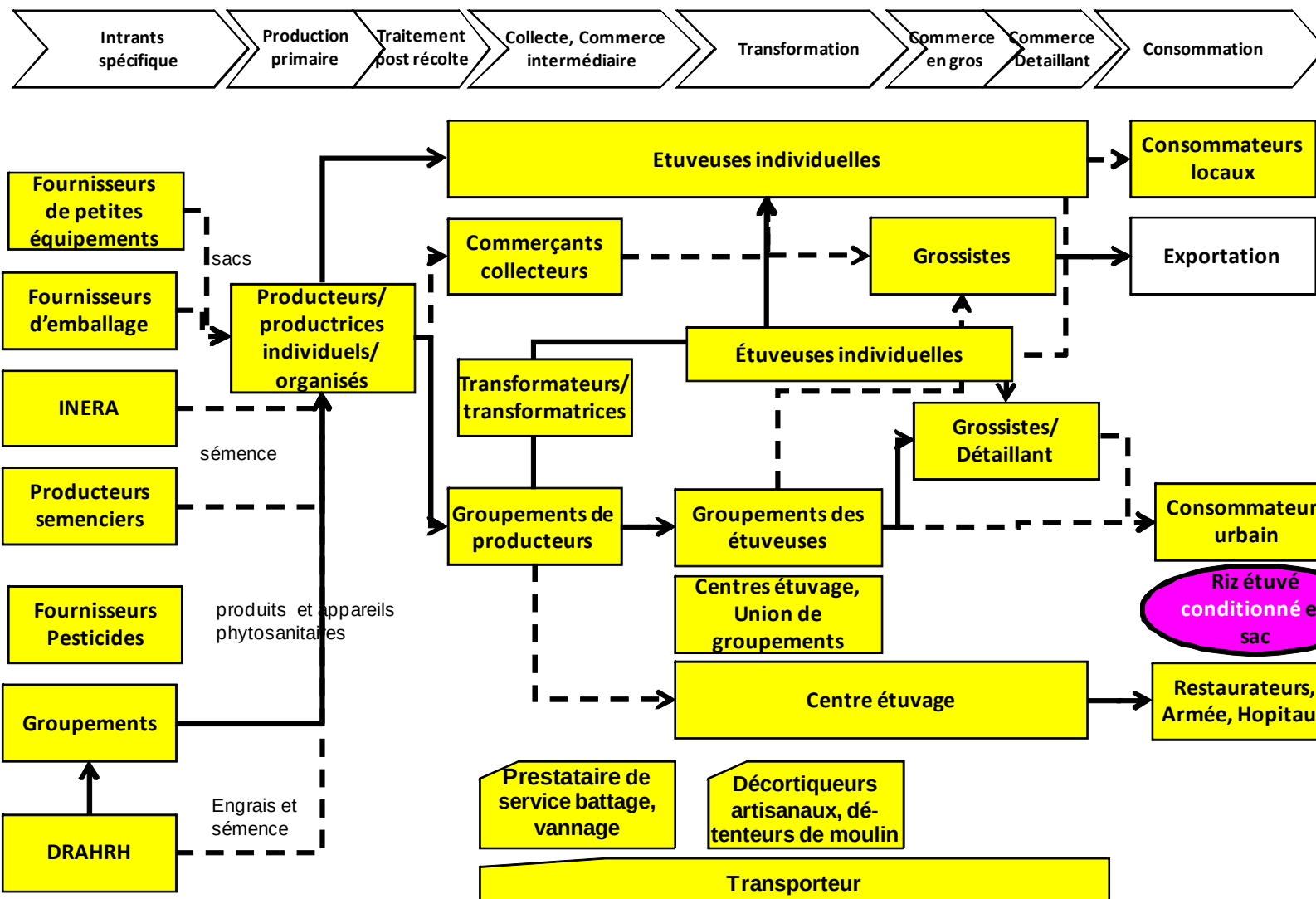
Titre : Promotion du riz local étuvé conditionné pour la consommation urbaine

5.4.1 Cartes de la CVA

Sur la filière riz blanc et riz étuvé les éléments présentés dans les cartes ont été validés par les membres des groupes 1 et 2 et en plénière avec quelques modifications spécifiques en fonction de leur connaissance et de leur localité.

Figure 10 : Carte - CVA « riz étuvé » (niveau micro)





Quelques cartes sur des aspects régionaux ou spécifiques à une localité ou organisation des acteurs se trouvent en annexe.

Pour les cartes au niveau méso et macro les cartes présentés dans le chapitre précédents sont également valables (voir Figure 7, Figure 8 et Figure 9).

5.4.2 Vision

Dans 3 ans environ 50% de la production nationale de riz paddy (estimée à 100 000 tonnes) est transformée par des étuveuses organisées et environ 6 500 Tonnes sont commercialisées sous forme conditionnée (emballage / sac de 1, 2, 5, 25 et 50 kg)

Commentaires des autres groupes par rapport à la vision présentée :

- Il est éventuellement nécessaire de préciser et/ou de revoir certains éléments liés aux aspects suivants après une analyse plus approfondie des flux :
 - Auto consommation
 - Transformateurs industriels de plus en plus nombreux (le démarrage de SODERI, collecte de l'Etat)
 - les femmes ne produisent pas uniquement du riz étuvé
- La vision implique qu'il faut-il amener le consommateur à consommer plus le riz étuvé au profit du riz blanc. Actuellement le riz blanc est mieux connu que le riz étuvé.
- Pour un premier temps il est éventuellement utile d'envisager que des conditionnements de 5 kg, 20 kg, 25 kg dans 3 ans

5.4.3 Opportunités et facteurs de succès

- Demande à potentiel de croissance
- Potentiel d'ajouter de la valeur à des produits
- Avantage comparative sur le marché national reconnu par sa valeur nutritive
- Meilleur taux de rendement au décortilage
- Potentiel de création d'emplois

5.4.4 Stratégie

La stratégie de promotion de la filière riz local, notamment de la CVA « riz étuvé conditionné » se repose sur les éléments suivants :

- Renforcer l'organisation des étuveuses au niveau national
- Renforcer le marketing
- Diversification des emballages
- Renforcer la commercialisation à travers la mise en place d'un réseau national de distribution de riz étuvé

5.4.5 Chantiers de mise à niveau

Les pistes de solution ont été proposés et une responsabilité en tant que chef de file a été nommé par les acteurs. Certaines contraintes sont transversales (aux deux CVA) comme certaines de solutions avec adaptations spécifiques à chaque CVA.

5.5 Feuille de route et prochains pas

Les chantiers communs /thèmes transversaux pour la promotion des CVA «riz local» sont classés selon les six modules de mise en œuvre des projets d'amélioration des CVA.

1. Faciliter les relations d'affaire
2. Coopérer avec le secteur privé
3. Renforcer les services de CVA
4. Renforcer les services financiers
5. Standards sociaux, écologiques et de qualité
6. Améliorer le climat d'affaire (conditions cadres) de CVA

Pour chaque chantier des pistes de solutions ont été identifiées et des prochains pas sont proposés pour démarrer le processus de promotion de la filière avec des actions spécifiques pour chaque CVA mise en œuvre par des acteurs sous la responsabilité d'un chef de file par action, d'où il faut retenir qu'il a toujours une seule personne ou structure comme chef de file au lieu de plusieurs et de clarifier encore ce rôle là où la désignation du chef de file restait vague. Les actions inscrites sont d'abord des initiatives propres des acteurs concernés. Les chefs de file assurent la mise en œuvre des actions inscrites dans la feuille de route avec l'appui de leurs collaborateurs et des acteurs dans son ensemble. Des projets ou programmes (comme le PDA, PBASO, PRP, PIGIPE, ...) peuvent être associés en tant que facilitateur (voir aussi chapitre 5.7 Facilitation).

Lors de la présentation de la feuille de route les participants de l'atelier ont encore amendé certains aspects ou demandé que ces aspects doivent être revus pour la mise en œuvre par les acteurs concernés. Ces commentaires sont intégrés sous note de pied de page.

Pour les différents thèmes et actions de mise à niveau il est proposé d'établir des cercles de concertation spécifiques par groupes thématiques sous la responsabilité d'un chef de file comme indiqué dans les tableaux d'analyse des contraintes et proposition des solutions pour chaque chantier commun ou spécifique identifié. La feuille de route représente un premier plan d'action retenu en commun accord par les acteurs et est présenté sur les pages suivantes. Comme il y a beaucoup de similarités entre les deux CVA il est proposé p.ex. de créer la synergie entre les 2 CVA en matière de collecte d'informations sur la qualité des produits finis.

Le tableau qui présente les prochains pas de mise en œuvre de facilitation et de suivi est présenté en annexe (6.10 Prochain pas de concertation, de facilitation et du suivi).

Tableau 3 : Feuille de route pour la mise à niveau de la filière « riz local » et notamment la CVA « riz local blanchi conditionné » et « riz étuvé conditionné »

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqué <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
Améliorer les relations d'affaire							
					Informar les acteurs concernés absents (chef de fil, collaborateurs) sur les conclusions de l'atelier.	Participants à l'atelier	Après le dépôt du rapport
1 Production	Multiplicité des variétés	- Echanger pour retenir un nombre limité de variété par zone de production (concertation entre les acteurs) - La concertation doit permettre de se mettre d'accord sur un certain nombre de variété. Ceci en lien avec INERA (en cours en lien avec les producteurs). - La multiplication pourrait être assurée directement sur les plaines ou par l'union nationale des producteurs semenciers (UNPSB).	<u>Interprofession</u> Organisation paysanne	INERA etc.	Suivre l'état d'avancement des expérimentations sur les zones de production ¹	Interprofession doit désigner un responsable afin de coordonner les actions	Dans les 03 mois

¹ Ce processus débuté avec INERA doit aboutir d'ici 03 ans

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqués <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
1 Production	Manque de riz paddy en quantité et en qualité pour les besoins des transformateurs ;	- Améliorer la qualité du riz produit dans les bas-fonds aménagés pour répondre au besoin des transformateurs et au goût du client final. - Améliorer la technologie post-récolte (le battage, le vannage, le séchage, etc.). - Une des pistes de solution serait de payer le riz de bonne qualité à un prix différent. Le paiement des producteurs dans un délai raisonnable² pourrait également permettre la mise sur le marché d'un riz plus propre.	Les <u>unions de producteurs</u> (Sourou, Bama, Banzon, Bagré, etc.) vont se charger d'informer leurs membres par rapport au goût des clients. Les unions de transformateurs de riz	INERA FAO DOPAIR	Informers les membres des unions sur les goûts des consommateurs	Bureau des Unions / Coopératives par sites de production	Avant la prochaine campagne ³
1 Production	Manque d'esprit d'entrepreneuriat (orienter la production vers le marché)	impliquer le secteur privé (chercher à définir des partenariats, contrats d'objectifs, etc. avec les producteurs)	Les unions de producteurs et les <u>unions de transformateurs</u>	La justice Ministère du commerce	Favoriser les rencontres informelles intra maillons	Les participants des maillons	Lors de cet atelier Forum de Ouagadougou

² Paiement riz = délai raisonnable encore à définir/déterminer en commun accord

³ Possible par la suite que des rencontres entre les sites soient programmes afin d'échanger

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqués <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
3 Stockage (magasin)	Faiblesse organisationnelle pour la gestion et l'entretien et l'utilisation des magasins	Former et sensibiliser les producteurs sur l'utilisation et la gestion des magasins	Unions de producteur et les transformateurs	DGPV INERA			
4 (Collecte et commerce intermédiaire) Commercialisation du riz paddy	Manque d'information et de cadres de concertation entre les acteurs	- Mise en place d'un système d'information - réorganiser et redynamiser le CIR-B et l'UNPR-B - Suivre l'adoption et la mise en œuvre de la loi sur l'interprofession	<u>Interprofession</u> (adapter ses textes pour répondre aux nouveaux textes de loi) Organisation professionnelles	DOPAIR MATD Ministère du commerce	Informers les membres de l'interprofession sur la nouvelle loi⁴ Rencontrer le DGP (ex DGPSA) pour obtenir des infos sur le SISA⁵	Interprofession qui va organiser une assemblée générale Président de l'interprofession FORUM/Ouaga (information sur existence du SISA lors de cet atelier CVA Riz Bobo)	Dans le cours de l'année 2010
4 Commercialisation du riz paddy	Manque de respect des engagements	- Sensibiliser les acteurs sur la responsabilité contractuelle - Faciliter la gestion des conflits liés au non respect des contrats.	Les transformateurs et les commerçants : (R W K) Traoré <u>Boubakary</u> Collaborateurs : (Sandia) Diakité Mamadou	CAMCO Maison de l'entreprise (MEBF) PDA PABSO			

⁴ L'interprofession a été impliquée ainsi que les structures sur le terrain dans les ateliers et les réflexions sur la nouvelle loi et compte s'investir dans sa mise en œuvre

⁵ SISA (Système information sécurité alimentaire qui donne les informations sur les prix des marchés et les stocks disponibles)

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqués <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
5 Commercialisation du riz étuvé	Absence d'information sur stock de riz étuvé	Renforcer la concertation entre les étuveuses et les autres acteurs	<u>Ouédraogo Abdoulaye</u> Traoré Alassane Mme Ouédraogo Kiénou Georges Ilboudo Pascal (Direction générale du commerce)				
4 Etuvage	Absence de regroupement des étuveuses de riz au niveau national	Structuration au niveau national	<u>Kiénou Georges</u> Mme Sayogo Ouattara Koko Solange Paré Ouédraogo Alimata Kaboré Rasmata	DOPAIR	Structuration des étuveuses au niveau des zones de production	Kiénou Georges (Président de l'UNPR-B)	Décembre 2009
5 Transformation	Pas d'organisation des transformateurs « professionnels » du riz paddy	- Œuvrer à l'émergence d'un cadre de concertation entre les transformateurs « professionnels » - Identifier les contraintes et les solutions aux problèmes communs des transformateurs professionnels (impôt, question de financement, conditions d'achat du paddy,...)	Les transformateurs professionnels <u>Diakité Mamadou</u> (Sandia) Tarnagda Seydou (Grenier du Faso) Collaborateur : Tanou Lacina (Lafiasso)	DGPER PABSO PDA	Informer les acteurs sur la mise en place d'un réseau lors de la rencontre de fixation des prix sur le riz Fixer des objectifs et une date pour une rencontre entre les transformateurs professionnels Prendre attache avec la CAMCO pour comprendre les offres de service disponibles Fixer des objectifs et une date pour une rencontre entre les transformateurs professionnels	Transformateur semi-industriels	05 et 06 octobre 2009 Prendre attache avec Touré (PDA/GTZ) pour le dépliant ou directement avec la CAMCO

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqués <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
6 Commercialisation du riz blanchi	L'absence d'un réseau organisé de distribution du riz blanchi	• Œuvrer à l'émergence et à la consolidation d'un réseau de commercialisation ; • Renforcer la concertation entre les transformateurs et les autres acteurs, particulièrement les producteurs	Les transformateurs et les commerçants : <u>Traoré Boubakary</u> (R Wendyam de Kodéni)	PABSO	Rencontre de concertation entre les transformateurs et les commerçants : Ordre du jour : 1. Définition des objectifs du réseau, 2. Définition des échéances de mise en place du réseau 3. Définition des collaborations et appuis pour la mise en place du réseau	Transformateur semi-industriels Commerçants grossistes et détaillant	A définir
6 Commercialisation du riz étuvé	L'absence d'un réseau organisé de distribution du riz étuvé	• Œuvrer à la mise en place d'un réseau organisé de distribution du riz étuvé	Mme <u>Ouédraogo née Sanou Saliamata</u> (Secrétaire de l'Union des étuveuses de Banzon) Ouédraogo Abdoulaye Traoré Alassane	Direction Générale du commerce (Mr Ilboudo Pascal) PRP	Élaborer un répertoire des transformatrices et des commerçants de riz étuvé	Ouédraogo Abdoulaye Chef de File Traoré Alassane Mme Ouédraogo Kiénou Georges Ilboudo Pascal (Direction générale du commerce)	Décembre 2009
Organisation des acteurs	Faiblesse organisationnelle des acteurs.	• Réorganiser les différents maillons de la filière et une prise en compte de tous les maillons dans l'interprofession notamment les étuveuses, les professionnels de la transformation et les prestataires de services de transformation du riz local					

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqué <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
Renforcer les services de CVA							
1 Equipement	Absence d'accompagnement et de suivi des artisans fabricant de matériel d'étuvage	Renforcer les capacités techniques des artisans fabricants de matériel d'étuvage	<u>Tampoudi Jean Marie</u> 70 25 10 37 Abdoulaye Ouédraogo 76 69 4160 Bama Mme Sayogo Mariam 76 89 50 31 Bama	2 IE Béré Frédéric			
1 Intrants	Non disponibilité des semences de qualité demandée sur le marché	- renforcer l'appui technique des producteurs semenciers <i>Il y des problèmes de coûts, la qualité de semences (% de levée faible), réticence / innovation, de lenteur dans la livraison, etc.</i> ⁶	<u>Comité de contrôle au sein du CIRB</u> Union, coopératives et groupements Union des producteurs semenciers	INERA Service national des semences	Redynamiser le comité de contrôle au sein de la CIR-B	Interprofession en lien avec les Unions ⁷	Dans les 06 prochains Mois

⁶ Il est proposé de revoir les solutions prioritaires car ceci est plutôt encore contrainte relative à disponibilité des semences de qualité

⁷ Il est primordial que les producteurs suivent les fournisseurs d'intrants afin de s'assurer que ce qu'ils achètent est conforme mais aussi de manière à veiller que ceux qui produisent (ici les semenciers) puissent le faire dans de bonnes conditions

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqué <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
3 Battage et Vannage	Manque de batteuses-vanneuses ⁸	- Favoriser l'introduction des batteuses vanneuses au niveau des zones de production - Voir comment résoudre le problème d'équipement au niveau des zones de production de riz dans les bas-fonds. Il faut également voir comment adapter cela au superficie plus petites. - Manque de culture du battage vannage mécanisée (des démonstrations ont été faites mais sans susciter l'intérêt).	<u>Some Dieudonné</u> (Green Goupil) (Zone Sissili + Sud-Ouest, une partie des cascades) Somda Samuel (Président de l'Union provinciale des Prod Riz Ioba) Initiative identique au niveau de la Coopérative de Niassan (CAPIN) (Sourou)	DRAHRH PRP PABSO CIRB DIMA	Préparer la campagne de battage ⁹ dans les bas-fonds (Sissili, Sud-Ouest, cascade)	Green Goupil	Toute de suite
4 Décorticage	Faible capacité technique et managériale des transformateurs	Former le transformateur sur la maîtrise technique des équipements de transformation (transformation et adaptation des équipements,...)	<u>Transformateurs Diakité Mamadou</u> (Sandia) Fournisseurs d'équipements Centre de gestion Agrée (CGA)	Ministère du commerce Maison de l'entreprise	Rechercher des informations sur les référentiels techniques des équipements de transformation	Mr Traoré Koflan Mme Bassavet Aïcha Mr Sawadogo Seydou	01/11/09

⁸ SAPIN/B a des batteuses à pédales à placer 76 61 25 51 – 71 28 50 04

⁹ Ceci a été tenté la campagne passée mais par manque d'information n'a pas été couronnée de succès

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqué <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
		- Renforcer les capacités techniques dans la gestion des équipements (maintenance, gestion quotidienne, qualité du produit transformé, remise à niveau...) - Identifier promouvoir la formation en entrepreneuriat (gestion des contrats, recherche d'informations, analyse du marché, outils comptables,...)	Ministère de l'Enseignement technique et de la formation professionnelle				
4 Etuvage	Absence de la maîtrise de la technique d'étuvage	Renforcer les capacités des étuveuses dans la maîtrise des techniques d'étuvage	<u>Abdoulaye Ouédraogo</u> 76 69 4160 Bama Mme Ouédraogo/Sanou Salimata 76 29 64 60 Banzon Kiéno Georges Tampoudi Jean Marie	IRSAT FASONORM PABSO	Recenser les pratiques d'étuvage existantes Élaborer une fiche technico-économique du riz étuvé	Ouédraogo Abdoulaye Ouédraogo Abdoulaye	Démarrage fin Octobre Décembre 2009
4 Stockage (magasin)	Insuffisance du nombre des magasins	- Construction de magasins de stockage sur les sites de production (lié la capacité des magasins au besoin de stockage) - Proposition : prévoir des magasins de 500 tonnes de capacité sur les grands périmètres	Producteurs et transformateurs semi-industriel : <u>Traoré Koflan</u> Sawadogo Seydou et Mme Bassavet Aïcha Yaméogo Jean Pierre	Fasonorm pour les informations sur les normes de construction des magasins et les types d'équipement	S'informer sur les normes et exigence de construction des magasins	Tanou Lassina	15/10/09

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqués <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
Normes et standards							
3 Séchage	Taux d'humidité trop élevé	- Aménager des aires de séchage collectives au niveau des bas-fonds aménagés et individuelles et collectives au niveau des plaines irriguées - aménager systématique d'aire de séchage au niveau des magasins de stockage existants ou à construire	<u>Unions</u> (Suivre la construction des aires de stockage individuel). Interprofession (Négociation avec les projets et programmes afin qu'ils prévoient cela dans leur devis)	DGPV PRP PABSO PIAME (Projet Intensification agricole par la Maîtrise de l'Eau PIGEPE)	Inciter la construction d'aire de stockage ¹⁰ individuelle	Unions de producteur ¹¹	Dans les 06 mois
3 Séchage	Taux d'humidité non approprié pour la transformation	- doter les zones de production d'humidimètres. Souhait de pouvoir contrôler le % d'humidité avant la mise en sac et lors de la livraison. - Normes 11 à 13%¹² - Un des grands problèmes est le manque de disponibilité en riz donc même à 20% le riz est enlevé.	<u>Union de coopératives</u> Transformateurs	DGPV INERA DRAHRH			

¹⁰ Réfléchir aussi sur des aires de séchage individuelle pour la qualité spécifique

¹¹ Ce processus est en cours et je combine à celui d'un contrôle de la qualité des sacs de riz commercialisés afin d'être sûr que les producteurs respectent les normes qu'ils ont arrêtés. Le non respect peut valoir l'exclusion

¹² Taux d'humidité 11 à 13%. C'est le taux qui convient au décorticage. Pour le stockage c'est 14%

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqués <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
3 Stockage (magasin)	Méconnaissance et non respect des normes de construction des magasins, des techniques de stockages au niveau national (condition cadre	Diffuser les normes de construction et de stockage élaborées par Faso norme	Les unions de producteurs (Sourou, Bama, Banzon, Bagré, etc.) vont se charger d'informer leurs membres par rapport aux normes de stockage et de construction des magasins.	AGTR INERA			
4 Décortiquage	Les modules des unités sont incomplets ce qui joue sur la qualité du riz décortiqué	- Elaboration d'un référentiel des modules de base pour la transformation du riz local afin d'améliorer la qualité du produit. - Rechercher les possibilités de financement pour l'acquisition des modules de transformations	Transformateurs <u>SIMAO</u> Traoré Boubakary, Société de financement et de garantie interbancaire (SOFIGIB), IRSAT	Ministère du Commerce			
4 Etuvage	Inadaptation et insuffisance du matériel d'étuvage	- Faciliter l'acquisition des étuveuses améliorées (ex du Ghana : Bolgatenga et autres) - Prospecter les initiatives au niveau national (Voir ex de Tompoudi, et Traoré Boubakar) sur les étuveuses - Vulgariser les fours utilisés actuellement à Bama dans les localités de Léo, Gaoua, et Fada)	Voir Jean Marie		Diagnostic du matériel d'étuvage + amélioration du matériel	Tompoudi Jean Marie	Décembre 2009

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqués <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
4 Etuvage	Insuffisance et souvent absence d'aires de séchage pour le riz étuvé	Aménager les aires de séchage pour le riz étuvé	Kiérou Georges Sourou Mme Ouédraogo Banzon Ouédraogo Abdoulaye Bama Ouédraogo Moumouni	PRP OXFAM CECI PABSO			
4 Transformation semi industrielle	La qualité du paddy collecté taux d'humidité élevé ou très bas et présence d'impuretés dans le paddy (sables, gravier, graine de mauvaise herbe)	Organiser des rencontres de négociation entre les acteurs producteurs et les transformateurs					
4 Transformation semi industrielle	L'inexistence/ méconnaissance des normes de qualité du riz local au niveau des producteurs, des transformateurs et des commerçants (conditions cadre).	Collecter les informations sur les normes du produit fini	Kiérou Georges (UNPR-B)	Fasonorm	Collecter les informations sur les normes du riz décortiqué	Kiérou Georges (Président de l'UNPR-B)	15 Octobre 2009

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqués <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
5 Commercialisation du riz blanchi	(Absence) Non maîtrise des règles et des techniques de conditionnement du produit fini (étiquette, emballage indiquant la qualité, la quantité et la traçabilité du riz)	- Renforcer les capacités des acteurs sur le conditionnement du riz blanchi. - Accompagner les acteurs dans l'amélioration du conditionnement du riz blanchi (présentation, poids) - Informersur les dispositions en termes de protection des marques et des labels.	Transformateurs et producteurs : <u>Tanou Lacina</u> (Lafiasso) Ouédraogo Abdoulaye ONAC/Faso Norme	DGPER (Direction Norme et métrologie)	Informersur les acteurs concernés sur la recherche d'information sur les règles et techniques de conditionnement du produit fini	SIMAO	Après le dépôt du rapport 15/10/09
6 Commercialisation du riz blanchi	2.a. Non visibilité de contrôle de qualité du riz blanc conditionné (condition cadre) 2.b. Non visibilité de contrôle de quantité du riz blanc conditionné	- Faire des publications régulières sur le contrôle de qualité, - Informersur les consommateurs sur la disponibilité des différents types de riz (riz local conditionné, riz importé) - Faire des contrôles sur les poids indiqués sur les différents emballages du riz blanchi	Transformateurs <u>Responsables du réseau à mettre en place</u> Laboratoire nationale de santé publique et l'inspection générale des affaires économiques, <u>Liges des consommateurs</u> ¹³ , transformateurs, commerçants, SONAGESS	DGPER Ministère de l'information			

¹³ La ligue des consommateurs constate et dénonce. Elle n'a pas pouvoir de répression.

Maillon	Contraintes prioritaires	Pistes de solutions prioritaires proposées	Acteurs impliqués <u>Chef de file</u> <u>Collaborateurs</u>	Facilitation (si besoin)	Prochains pas	Responsable	Echéance
6 Commercialisation du riz étuvé	Insuffisance de conditionnement du riz étuvé (présentation, poids)	Accompagner les acteurs dans l'amélioration du conditionnement du riz étuvé (présentation, poids)	Séri Madou Ilboudo Pascal <u>Tanou Lassina</u> Traoré Alassane Mme Traoré Madeleine Mme Ouédraogo Salimata Mme Sayogo Mme Koussé Mariam	PABSO			
Améliorer le climat d'affaire							
4 Décorticage	Inadaptation et difficulté d'application des textes de loi et de la pratique fiscale qui insécurisent les unités de transformation	- Former les acteurs sur la fiscalité en vigueur. - Suivre la réforme du code fiscal en cours et faire des propositions en tenant compte des spécificités des transformateurs « professionnels » du riz.	Transformateurs <u>Kiémdé Elisée</u> (SIMAO) Traoré Boubakary	DGPER DGI/MEF Ministère du commerce (centre de gestion agréé au niveau de la chambre de commerce)	S'informer sur les échéances par rapport à l'élaboration du nouveau code fiscal Définir les actions pour faire prendre en compte les spécificités des transformateurs professionnels du riz local Rechercher les informations sur le code des investissements avec les avantages d'exonération	SIMAO Mr Troaré Boukary de la Rizerie Wendyam de Kodené	Suivre pendant le processus d'élaboration du code fiscal 15/10/2009
Organisation des acteurs	Non fonctionnalité de l'interprofession (CIRB)	Réaliser une étude spécifique sur l'organisation et le fonctionnement actuelle du CIRB afin de faire des propositions de dynamisation de cette interprofession	<u>Berthé Lassina</u> (Président du CIR-B)	DOPAIR	Élaborer des TDR	Berthé Lassina (Président du CIR-B) Secrétaire permanent de l'UNPRB Traoré Alassane (Commerçant)	Décembre 2009

5.6 Dispositif d'organisation

Groupe de suivi « ad hoc »

*Production : KIENOU Georges Président de l'union nationale des producteurs de riz et
Président de coopérative agricole de Sourou*

Transformateurs (riz blanc): TRAORE Boubakary

Transformateurs (riz étuvé) : OUEDRAOGO Salamata

Commerçants : YAMEOGO J. Pierre

Structures d'appui : TRAORE Boubacar (PABSO), Abdulaye YEYE (PDA)

5.7 Facilitation

Rôles publics et privés dans les chaînes de valeur ajoutée

- **Entreprises privées** rendent performant leur métier à long terme et paient pour des intrants et des services nécessaires.
- **Organisations professionnelles, associations, institutions**
Représentation des intérêts et prestation des services aux membres, comme des services de promotion conjointe de vente de produits ou de la recherche coordonnée.
- **Gouvernement**
Régulation du marché, prélever des taxes, protection des consommateurs et d'environnement et prestation des services publics.

5.7.1 Le rôle des facilitateurs

Des agences de développement agissent comme facilitateurs en coopération étroite avec des partenaires appropriés dans la chaîne de valeur - Ils ne s'engagent **PAS** directement dans les activités commerciales dans la chaîne de valeur.

Le rôle d'un facilitateur est:

- de **conscientiser** les gents par rapport aux problèmes et potentiels
- de favoriser **l'échange d'information** et la coopération entre les acteurs dans la chaîne de valeur
- de développer une **vision commune** et d'une **stratégie de mise à niveau**
- de créer des **liens d'affaire améliorés**
- de stimuler la création de nouvelles activités commerciales et **d'investissement**
- de développer le **savoir-faire** des acteurs privés et des institutions.

Le travail avec des partenaires privés

Les partenaires adéquats (chefs de file) devraient assurer un rôle de coordination eux-mêmes et devraient avoir une fonction clé dans la chaîne de valeur afin d'avoir un impact de multiplication et un effet de levier.

Des partenaires dans la promotion des CVA :

- Jouent un rôle de facilitation eux-mêmes
- Sont intéressés de supporter ou s'engager dans des nouvelles relations d'affaires
- Sont actives dans le développement de la chaîne de valeur
- Investissent des ressources propres

Autrement dit : Ils agissent comme agents de changement.

Principes de facilitation

- Bâtir sur des **initiatives d'entreprises privées**
- Compter sur les "**champions**" et agents de changement de la filière
- Faire une différence claire entre les **rôles d'acteurs privés et publics**: clarté et compréhension des rôles
- Envisager des premiers **résultats rapides** afin de stimuler la motivation, le support des partenaires et l'investissement à long terme.
- Commencer par des **améliorations simples** - Avancer aux changements plus complexes et structurels
- Travail sur une base "**Gagnant-Gagnant**" de tous les acteurs
- Assurer des **efforts coordonnés** entre différents acteurs et bailleurs

Clarté des rôles	▪ Tous les acteurs et facilitateurs comprennent et rendent efficient leurs rôles
Leadership	▪ Certaines entreprises (agents de changements, champions) pilotent le processus= guident les autres ou stimulent les autres comme exemples positifs
Ownership/appropriation	▪ Les acteurs privés agissent sur base de leurs propres intérêts et initiatives et prennent la responsabilité dès le départ
Gagnant – Gagnant	▪ Tous les acteurs au niveau micro peuvent profiter des avantages
Esprit de perfectionnement	▪ Amélioration de l'approche sur base d'expériences positives et négatives

Facilitation: Point de départ et stratégie de sortie

Quand commencer ?

- Sur base d'une demande et initiative propre des acteurs de la CVA
- Activités préalables ont donné des résultats positifs et ont souligné la vision
- Au moment où un objectif intermédiaire a été agréé

Quand s'arrêter ?

- Au moment où l'objectif intermédiaire est achevé et
- s'il n'y a pas une décision et initiative des acteurs de continuer

Quand sortir finalement ?

- Au moment où les agents de changements sont capables de continuer eux-mêmes sans appui/facilitation externe ;
- Au moment, où le processus et l'intérêt des acteurs privés est devenu faible ;
- Au moment, où les conditions cadres ne sont plus favorables et la vision nécessite d'être adaptée.

Les prochains pas liés à la facilitation par le PABSO et le PDA concernent prioritairement des actions immédiates identifiées par les acteurs et/ou pour trouver et mettre en œuvre des solutions aux contraintes prioritaires suivantes :

- Manque d'esprit d'entrepreneuriat (orienter la production vers le marché) ;
- Manque de riz paddy en quantité et en qualité pour les besoins des transformateurs ;
- Multiplicité des variétés ;
- Manque d'information et de cadres de concertation entre les acteurs ;
- Absence de regroupement des étuveuses de riz au niveau national ;
- Pas d'organisation des transformateurs « professionnels » du riz paddy ;
- L'absence d'un réseau organisé de distribution du riz blanchi ;
- L'absence d'un réseau organisé de distribution du riz étuvé ;
- Non disponibilité des semences de qualité demandée sur le marché ;
- Manque de batteuses - vanneuses ;
- Faible capacité technique et managériale des transformateurs ;
- Absence de la maîtrise de la technique d'étuvage ;
- Insuffisance du nombre des magasins ;
- Taux d'humidité trop élevé ;
- Inadaptation et insuffisance du matériel d'étuvage ;
- L'inexistence/ méconnaissance des normes de qualité du riz local au niveau des producteurs, des transformateurs et des commerçants (conditions cadre) ;
- (Absence) Non maîtrise des règles et des techniques de conditionnement du produit fini (étiquette, emballage indiquant la qualité, la quantité et la traçabilité du riz) ;
- Inadaptation et difficulté d'application des textes de loi et de la pratique fiscale qui insécurisent les unités de transformation ;
- Non fonctionnalité de l'interprofession (CIRB)

5.8 Suivi

Au moins deux indicateurs du PDA de la phase actuelle ont un lien avec la promotion des deux CVA « riz local »:

- Le rendement par ha (productivité) des produits sélectionnés augmente de 25 % chez au moins 4000 productrices et producteurs (parmi 150 000) dans des régions ciblées.
- La production (primaire et transformée) orientée au marché a augmenté de x %.

Au niveau du PABSO les indicateurs suivants sont concernés :

- **Au niveau de l'objectif spécifique : Créer des opportunités d'emploi et de revenus par la production, la commercialisation et la transformation des produits agricoles et promouvoir la sécurité alimentaire de la population.**
 - o Dans au moins 40 bas-fonds aménagés (une dizaine/an), au moins 1.000 ha sont valorisés en fin de programme (2012)
 - o Une partie de la production est valorisée par la transformation
 - o Au moins 30 % de la production des bas-fonds est commercialisée
 - o Au moins 13.000 emplois sont générés par la mise valeur des bas-fonds en fin de programme (3 actifs/ ménage attributaire)
 - o Les revenus de l'ensemble des ménages bénéficiaires ont augmenté d'au moins 25 % (par genre)
 - o Le pourcentage de ménages bénéficiaires avec plus de 190 kg/personne/an de céréales (produites ou achetées) à consommer augmente progressivement
 - o Evolution du nombre de plats par jour consommés en période normale et en soudure
 - o Hypothèse : La relation des prix entre produits et intrants agricoles reste stable
- **Au niveau du résultat 5 : La production augmentée et améliorée des aménagements est valorisée à travers des filières porteuses sélectionnées**
 - o Au moins 2 paysans relais sont formés en techniques culturales par chaîne de valeur ajoutée et par site
 - o Le taux de mise en valeur est supérieur à 85% par campagne
 - o La production agricole des bas-fonds aménagés est diversifiée et leur production céréalière a doublé
 - o Sur chaque bas-fonds aménagé, des OP / PME chargées de l'approvisionnement, de la commercialisation et/ou de la transformation sont opérationnelles
 - o Un répertoire des principaux acteurs par chaîne de valeur ajoutée est disponible (12/2009) et un concept d'appui aux chaînes de valeur ajoutée est disponible en fin 04/2008 et réactualisé annuellement

Voici quelques propositions des indicateurs complémentaires pour le suivi de la promotion des CVA et l'impact à différents niveaux.

Tableau 4 : Indicateurs pour le suivi de la performance des CVA

Niveaux de l'impact dans la promotion de la CVA	Les paramètres clés du changement
Lutte contre la pauvreté	Revenus / les statuts de pauvreté des producteurs et des employés et de leurs familles -> contribution des revenus de la production à travers les comptes d'exploitation
Revenus supplémentaires pour les opérateurs et les salariés pauvres	Nombre de nouveaux emplois dans la chaîne de valeur à travers l'augmentation de nombre de producteurs et particulièrement dans la transformation. Nombre de nouveaux emplois de prestataires de services ou financement durable de l'encadrement Revenu des collecteurs
Augmentation de la valeur ajoutée	Augmentation des chiffres d'affaires (prix, volume), dans les marchés existantes et nouveaux
Réalisation des solutions de la chaîne de valeur	Paramètres de la productivité (production par ha, le travail par jour, coût unitaire), utilisation d'une meilleure technologie de production. Meilleurs accès aux intrants (semences de base et certifiées, équipements post récolte) Meilleur accès aux financements (p.ex. fonds de collecte) Qualité du produit / innovation du produit La capacité de production par jour ou par année Existence d'une norme réglementant la qualité des produits et effectif respect de la norme? Types et nombre d'opérateurs intégrés dans la chaîne de valeur
Les acteurs prennent des mesures pour améliorer la CVA	Changement de comportement des acteurs de la chaîne (respect de contrat, investissements, taux de participation à des événements, organisation autonome du dispositif de coordination) Services offerts et reçus (demande clairement formulé et réponses à la demande) Financement durable des services (p.ex. encadrement, collecte, ...) Formulation des politiques (discours publique et politique)
La facilitation du commerce et l'appui aux activités des projets de promotion de la chaîne de valeur	Activités et services d'appui tels que: Information et d'études, de la facilitation des événements, les subventions, formations, PPP, ...

6 Annexes

6.1 Liste des participants

Groupe 1

N°	Nom et Prénoms	Localité	Profession	Structure	Adresse/C ontact
01	MILLOGO Soumana	Banzon	Producteur	Coopérative	76 32 83 92
02	BAMA/NATI Aïssata	Bobo-Dsso	Chercheur	INERA	76 46 44 33
03	SOMDA Samuel	Ioba	Président	UPPR	
04	SAWADOGO Paul	Bama	Producteur	UPPR	76 46 25 44
05	YAMEOGO Jean-Pierre	Koudougou	Commerçant	CIRB	70 23 90 25
06	THIOMBIANO Gabiliga	Ouagadougou	TSA/MAHRH	DADI	70 26 36 58
07	DIAKITE Mamadou	Bobo-Dsso	Administrateur	Rizerie SANDIA	70 25 07 57
08	YARO Mamadi	Léo	Producteur	GPR/K	70 07 14 66
09	OUATTARA Abdou	Bobo	Transformateur	SODERI	20 97 49 39
10	TARNAGDA Salam	Ouagadougou	Transformateur	DC	70 25 49 42
11	DAO Bintou	Sourou	Etuveuse		
12	OUEDRAOGO Abdoulaye	Ouagadougou	TSAS	DOPAIR	70 00 31 42
13	YAMEOGO André A.	Ouagadougou	Prestataire	Green Group	71 68 56 87
14	SOME Dieudonné	Ouagadougou	Prestataire	Green Group	70 78 45 48
15	TIAMA Césaire	Sourou	Producteur	UCAVASO	71 25 36 61
16	SOMDA W. Serge	Gaoua	Agronome	DRAHRH/SO	70 73 05 25
17	SAUTER Patrick	Ouagadougou	Agronome	DED	50 30 83 49

Groupe 2

01	ILBOUDO Pascal	Ouagadougou	Economiste	DGC/MCPEA	76 40 00 98
02	ZIGANI L. Mathieu	Ouagadougou	Economiste	DGPER	70 24 01 78
03	OUATTARA Youssouf	Ouagadougou	Ingénieur	PRP	76 60 17 25

04	TANOU Lacina	Banzon	Transformateur	Lafiasso	70 25 53 54
05	TRAORE Alassane	Ouagadougou	Commerçant	Dépôt de riz local	70 17 08 17
06	DAGANO Moussa Joseph	Léo	Agriculture	FEPPASSI	76 60 96 29
07	OUEDRAOGO Abdoulaye	Bama	Producteur	UCRB	76 69 41 60
08	SAWADOGO Mariam	Bama	Transformateur	UGER	76 89 50 31
09	TRAORE Madeleine	H-B	TSA	DRAHR	70 74 49 13
10	SANON Salimata	Banzon	Etuveuse	UDTER	76 29 64 60
11	OUEDRAOGO Moustapha	Banzon	Producteur	SCAB	76 79 79 56
12	OUEDRAOGO Jules	Mogtedo	Producteur	UPPR/GZG	70 14 56 27
13	OUEDRAOGO Lazare	Mogtedo	Producteur	Coopérative	70 00 62 17
14	SERI Madou	Sourou	Producteur	Union Sourou	70 29 51 70
15	KIENOU Georges	Sourou	Président	UNPRB	70 32 15 23
16	COMPAORE Alain	Ouagadougou	Ingénieur Agro.	SMAF	70 22 65 85
17	DAH Godefroid	Ouagadougou	Producteur	Groupeement	
18	TAMPOUDI Jean Marie	Fada	Soudeur	TOMOJEMA	70 25 10 37
19	SAWADOGO Mariam	Sourou	Etuveuse	Namalg-zanga	70 49 22 70
20	KIENOU Georges	Sourou	Président	UNPRB	70 32 15 23
21	TIENDREBEGO S. Lazare	Mogtedo	Producteur	Coopérative	70 00 62 17
22	LOMPO Abdoulaye	Bobo-Dsso	Représentant	CIRB	

Groupe 3

01	BASSAVE/OUAVE Aïcha	Bourra	Agriculteur	Coopérative	76 50 98 50
02	OUATTARA Koko	Banzon	Transformateur	DTR Banzon	76 43 02 29
03	KAMBOU Dabawéré	Gaoua	Producteur	Sanwiri-Sana	75 25 47 40
04	TRAORE Boukary	Bobo-Dsso	Transformateur	RWK	70 25 25 12
05	NIAMPA Adama	Bobo-Dsso	Transformateur	RWK	70 10 62 44
06	TRAORE Koflan	Orodara	DG/Transformateur	SAPIN/B	71 28 50 04 76 61 25 51

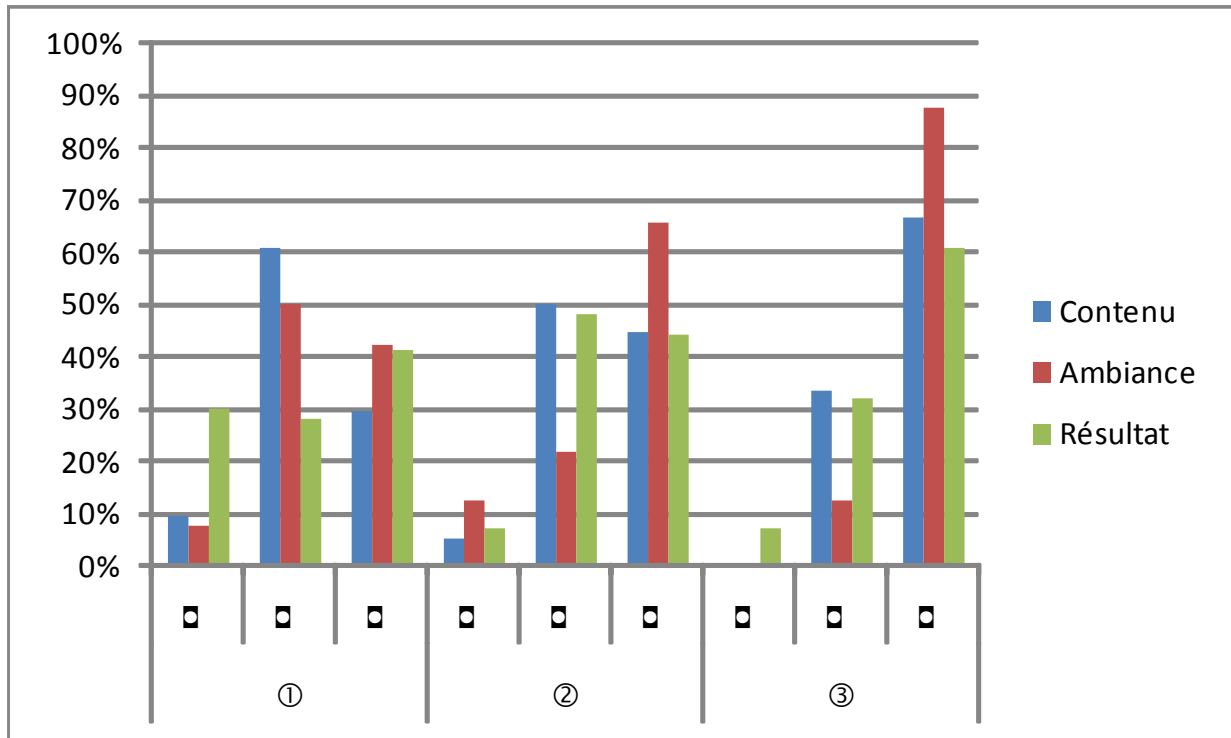
07	PALE Remy	Ouagadougou	Chef de service	DGPER	70 05 28 40
08	MONE Richard	Fada	DRAHRH-EST	DRAHRH-EST	71 27 38 22
09	TRAORE Alexis	Bobo	Chercher	INERA	70 11 11 18
10	BADOLO Daniel	Ouaga	Economiste	DGPSP M.	76 59 71 70
11	YEYE Abdoulaye	Ouaga	Géographe	GTZ	78 82 83 72
12	TRAORE Bahoudé	Gaoua		GTZ	71 26 46 45
13	SANON Amadou	Bobo-Dsso	Chercheur	IRSAT	70 25 30 37
14	SAVADOGO Seydou		Producteur	CIR-B	76 00 70 36
15	GNIME Sidiki		Transformateur	SODERIZ	70 23 56 14

Figure 11 : Photo de « famille » des participants de l'atelier



6.2 Baromètre du jour

Le contenu, l'ambiance et le résultat obtenu ont été généralement évalué plutôt positivement avec une évolution vers une meilleure appréciation d'un jour à l'autre vers la troisième journée de l'atelier.



6.3 Evaluation de l'atelier

Ce que j'ai moins aimé... Points à améliorer :

- ⊗ La gestion de prise en charge
- ⊗ La question des prises en charge ne répond pas du tout au contexte de l'atelier (pas de frais d'hébergement et 3.500 Fcfa pour tous ceux qui viennent de loin ce qui est carrément le contraire.
- ⊗ Ségrégation dans la prise en charge, selon la provenance les participants. Pourquoi ?
- ⊗ Tous les facteurs ne sont pas pris en compte (ex. le 28/09/09).
- ⊗ Ambiance de fois très serrée entre les participants
- ⊗ La gestion du timing
- ⊗ Les horaires sont bonnes. La prise en charge assez.
- ⊗ La durée de l'atelier (courte)
- ⊗ Les horaires de travail (pas adaptés)
- ⊗ Temps insuffisant qui ne permet pas de traiter à fond les thèmes
- ⊗ La gestion du temps n'a pas permis d'élargir les temps, ce qui est déplorable et qui a pu créer des désagréments. C'est le fait de n'avoir pas prévu une stratégie test
- ⊗ La formation a été trop serrée de 8heures à 19heures.
- ⊗ Prochainement, il faut prolonger la durée de l'atelier parce que le travail était beaucoup

- ☹ Hier pendant le déjeuner, il n'y avait pas du riz local, pourquoi ? Alors que l'atelier porte sur le riz local.
- ☹ Objectif primordial non défini (soit booster la production soit améliorer la commercialisation)
- ☹ La préoccupation de la production n'est pas prise en compte.
- ☹ Les solutions aux problèmes ne sont pas mesurables par SMART

J'ai bien aimé... (éléments positifs)

- 😊 Les communications sont bien présentées
- 😊 La rencontre est très participative (participation massive de tous les acteurs). Tous les maillons sont représentés.
- 😊 Communication entre les acteurs impliqués dans les filières
- 😊 La représentative et occasions d'échanges entre les acteurs
- 😊 Les travaux en plénière, l'animation de l'atelier, le contenu ; cette rencontre a été la bienvenue, j'apprécie l'organisation.
- 😊 Les objectifs ont été très pertinents. La participation de tous les acteurs
- 😊 Bon déroulement de l'atelier :
- 😊 Bonne organisation, thème d'actualité car en phase avec la nouvelle vision d'atteinte de l'autosuffisance alimentaire
- 😊 Initiative d'organiser cette rencontre pour organiser la filière
- 😊 D'abord je remercie les initiateurs de cet atelier, ce que j'ai apprécié c'est d'avoir été en contact avec tous les acteurs et avoir tissé des relations d'affaire ou promesse
- 😊 J'ai bien apprécié la tenue de l'atelier et surtout la présentation et la franchise dans les explications
- 😊 Moi je trouve que cet atelier est la bienvenue car ça nous a aidé beaucoup. Je vous encourage. Sinon tout est bon.
- 😊 R.A.S. très bon parfait
- 😊 La méthodologie de communication
- 😊 La bonne ambiance entre l'ensemble des acteurs
- 😊 Méthodologie très bonne
- 😊 Animation excellente
- 😊 La méthodologie est très bonne, l'ambiance est parfaite
- 😊 J'ai beaucoup aimé l'animation de l'atelier surtout le contenu du TDR
- 😊 J'ai bien aimé, si possible plusieurs dans l'année, échanges des résolutions de problèmes
- 😊 Modérateur percutant et dynamique
- 😊 Le diagnostic des problèmes dans les maillons.

6.4 Proposition pour le recensement d'acteurs (niveau micro)

N°	Identification des acteurs directs	Intrants spécifiques	Production	Collecte	Transformation	Commercialisation
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

(*) à compléter

6.5 Proposition pour le recensement d'acteurs (niveau meso et macro)

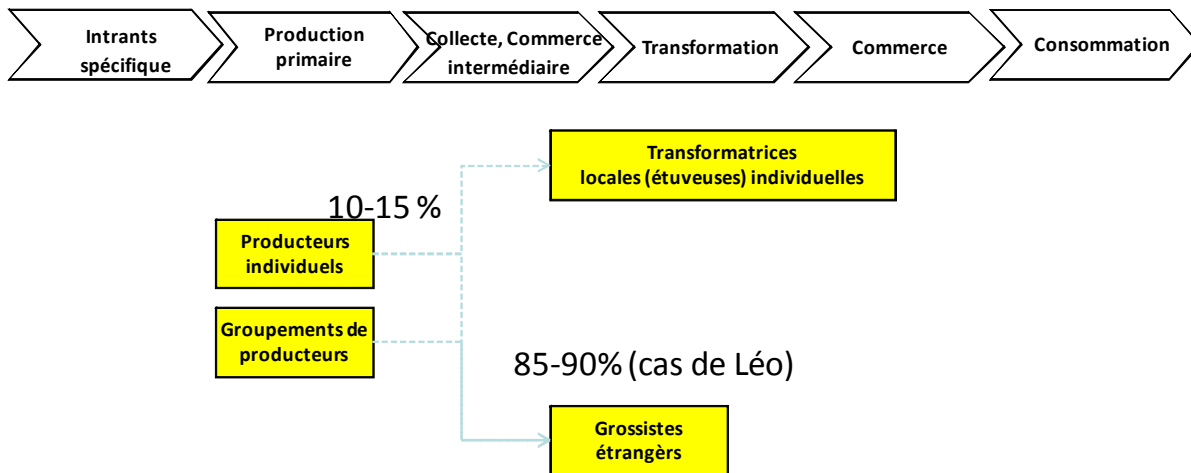
Structures d'appui (*)	Chantiers identifiés					
	Appui organisationnel	Appui technique / Encadrement	Conditions cadre	Accès au financement	Contractualisation	Qualité et standards
<u>ONG et associations</u>						
OXFAM						
<u>Programmes et projets</u>						
PDA	X	X	X	x	X	X
PABSO	X	X		x	X	X
PROFIL						
PADAB2						

Structures d'appui (*)	Chantiers identifiés					
	Appui organisationnel	Appui technique / Encadrement	Conditions cadre	Accès au financement	Contractualisation	Qualité et standards
<u>Services publics</u>						
INERA						
ONAC/ FASONORM						
ONAC/Trade point						
LNSP						
IRSAT						
Chambre de commerce						
DOPAIR						
DRAHRH						
Service conditionnement						
<u>Banques</u>						
BACB						
BRS Burkina						
<u>Prestataires de services</u>						

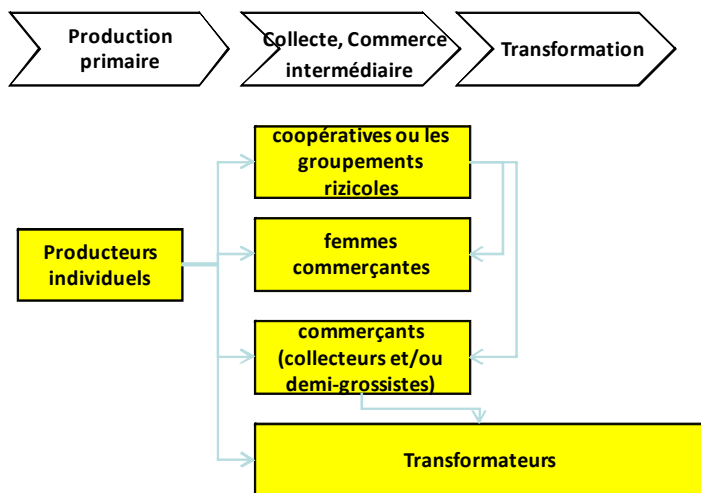
(*) à compléter

6.6 Cartes spécifiques/de détail

Détail: Riz étuvé



De façon informelle, une part importante du riz produit au Burkina traverse les frontières sous forme de paddy ou décortiquée à destination des pays voisins notamment le Mali, le Ghana, le Niger. Les données concernant ces transactions sont insaisissables. Il s'agit plus des informations fournies verbalement par les différentes catégories d'acteurs (femmes commerçantes, commerçants, collecteurs, transformateurs, transporteurs, consommateurs).

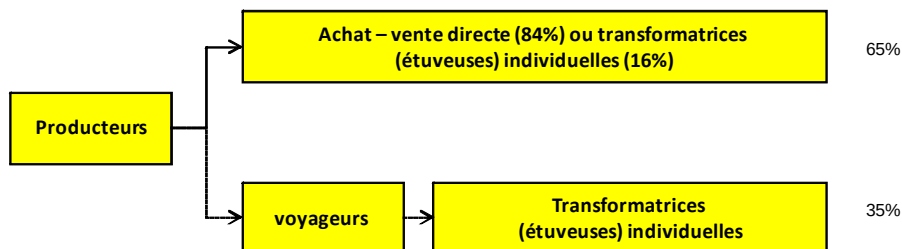


La situation actuelle est que tout producteur est libre de vendre à qui il veut. Les producteurs vendent aux personnes physiques ou morales que sont :

- les coopératives ou les groupements rizicoles ;
- les femmes commerçantes ;
- les commerçants (collecteurs et/ou demi-grossistes) ;
- les unités de transformation (les transformateurs).



Les femmes qui font l'achat-vente directe et celles qui transforment le riz avant de le revendre (étuvage). La première catégorie compte environ 61 femmes soit 84% des femmes enquêtées et la deuxième catégorie 12 femmes soit environ 16% des femmes enquêtées. Au sein du premier groupe il y a celles qui voyagent pour s'approvisionner (65%) et il y a également celles qui bénéficient d'un approvisionnement sur place par les voyageurs hommes ou femmes (35%).



Facteurs clés de succès :

- capacité d'innovation et de recherche dans le conditionnement et la présentation des produits
- pouvoir de négociation avec ses fournisseurs
- la maîtrise des ventes au détail qui offrent le plus souvent une meilleure marge bénéficiaire et l'expertise de la transformation due à des compétences internes

6.7 Choix de diapos utilisés lors des ateliers



Stratégie d'innovation / qualité

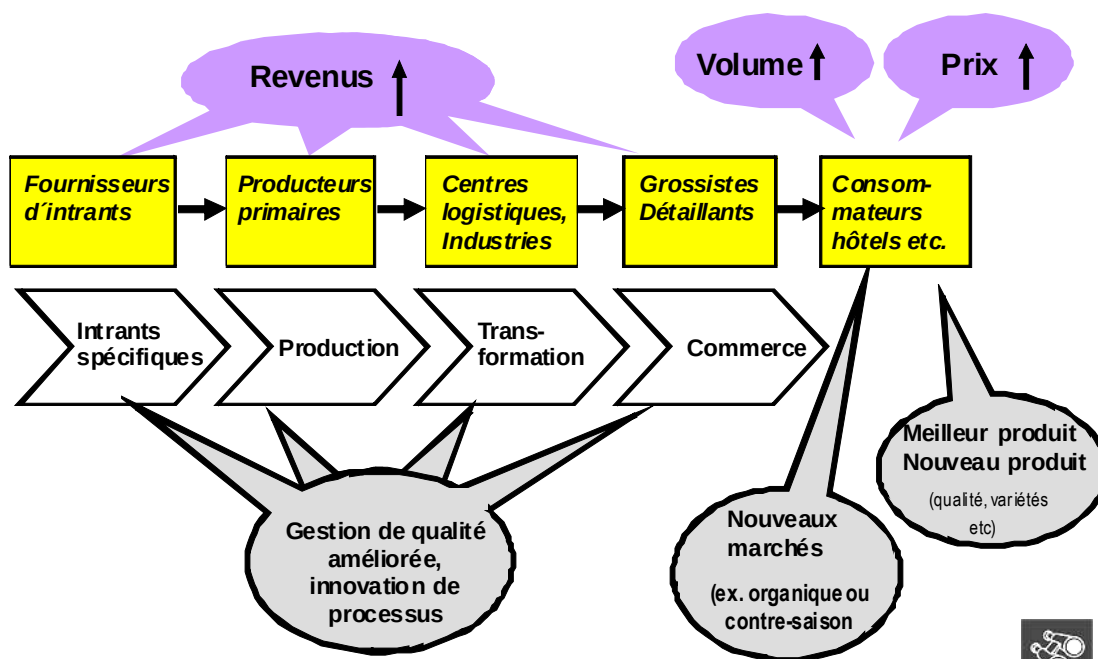


= pro-pauvre si des producteurs/trices appartiennent aux groupes pauvres

1



13

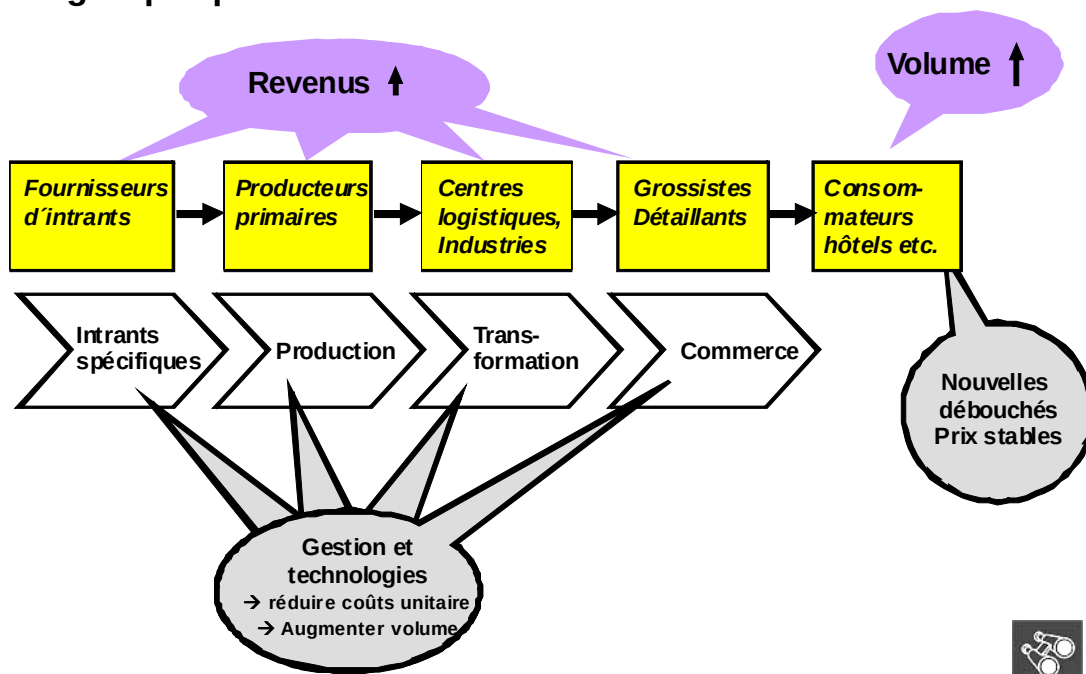


Stratégie de réduction des coûts



= pro-pauvre si des producteurs/trices appartiennent aux groupes pauvres

1



14

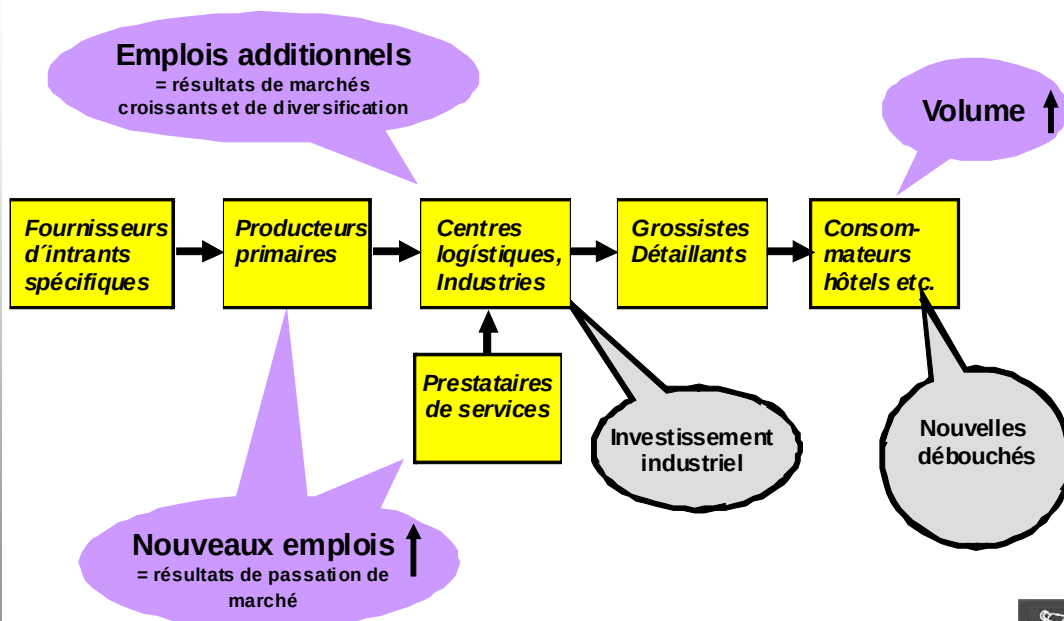


Stratégie d'investissement



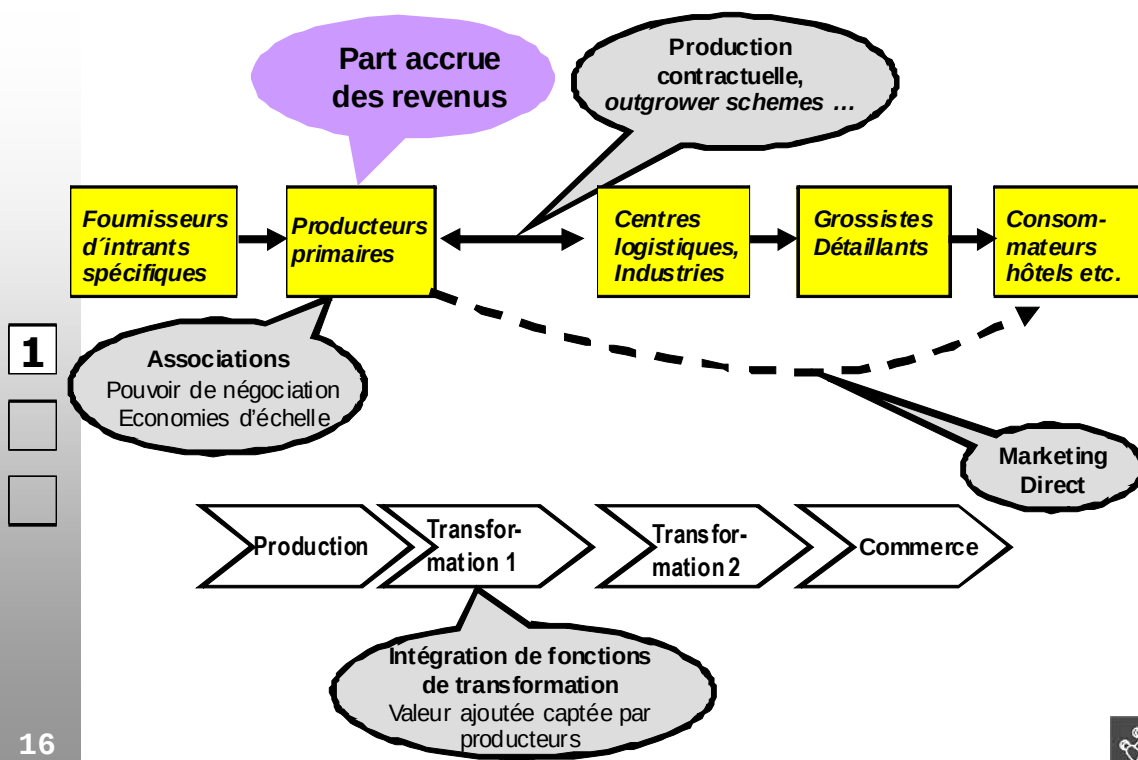
= pro-pauvre si des producteurs/trices appartiennent aux groupes pauvres

1



15





Principes

- Bâtir sur des potentialités de marchés et de
→ vers des structures viables + durables de marchés
- Identifier des objectifs concrets et actions en relation avec la vision et la stratégie de mise à niveau
- Des changements simples rapides aux changements plus complexes
- Préciser la division de tâches entre des acteurs publics et privés
- Identifier des acteurs de chaîne qui assument la responsabilité pour des actions de mise à niveau



3





Défi No 1

C

O M M

U N I C

A T I O N

Pour construire la compréhension partagée

SENS

ValueLinks



Partner for the Future.
Worldwide.

Le travail avec des partenaires privés



Des partenaires adéquats devraient assurer un rôle de coordination eux-mêmes et devraient avoir une fonction clé dans la chaîne de valeur afin d'avoir un impact de multiplication et un effet de levier

Des partenaires dans la promotion des CVA:

- Jouent un rôle de facilitation eux-mêmes
- Sont intéressés de supporter ou s'engager dans des nouvelles relations d'affaires
- Sont actives dans le développement de la chaîne de valeur
- Investissent des ressources propres

Autrement: Ils agissent comme agents de changement





Réduction des coûts de transaction

- Développement de confiance → coûts de contrôle réduit
- Réduction des coûts d'information et de pertes
- Réduction des risques, planification – investissement facilités

1

“Compétitivité systémique”

- Qualité de produit, satisfaction des exigences de marché
- Formation de grappes économiques
- Chaîne comme système social avec des bénéfices hors de l'économie et commercial

9

ValueLinks



Habitudes et culture de collaboration

Manque de leaders & leadership – qui agissent et organisent en faveur de l'intérêt commun

Prescriptions et pression externe – vendeur/acheteur
« pris otage » par acheteur/vendeur

2

Fraude Abus d'information, non-respect des contrats

Corruption – règlement interne non respecté



La méfiance est un obstacle pour s'engager dans des transactions innovatrices et/ou plus grandes

18

ValueLinks





19

Marché – revenus



**Développement social
et institutionnel**



**Effizienz technico-
économique**

ValueLinks

- Assistance à l'obtention d'information de marché
- Formation managériale
- Développement de capacités de négociation
- Assistance dans l'amélioration de capacités de marketing
- Appui à la certification de groupes
- Facilitation le liens avec acheteurs

- Développement organisationnel et assistance légale
- Capacités pour la participation au dialogue sectoriel de politique
- Bonne gouvernance

- Formation technique
- Appui à améliorer l'approvisionnement en intrants
- Appui à améliorer l'accès aux services / dév. de services propres



6.8 Données techniques, comptes d'exploitation, valeur ajoutée

A compléter par M. Traoré (PABSO)

6.9 Fiche d'information « riz local »

Fiche d'information
chaînes de valeur ajoutée

« Riz local »

Pays → **Burkina Faso**

Importance de la chaîne de valeur pour l'économie nationale et rurale-régionale	Produits <u>finis</u>	Riz blanc Riz étuvé
	Marchés cibles	Grandes villes (Ouaga et Bobo) pour le riz blanc Marché locaux et urbains pour le riz étuvé Il faut noter que le marché de Bama est un des marchés les plus importants et reconnus en matière de commercialisation du riz local au niveau national. Le riz en provenance d'autres localités du pays tel que Banzon et le Sourou y est écoulé. Lieux de vente locale (ZI Coopération Allemande) : Léo et de Boura dans la Sissili, Diébougou, de Gaoua, et Batié, dans la région du Sud Ouest Fada et Bogandé à L'Est. Mogtédou
	Marchés finaux	Consommation en grandes villes pour le riz blanc de meilleure qualité Consommation locale et urbaine pour le riz étuvé
	Potentiel de marché	Demande actuelle et évolution en termes de quantités et valeurs: - production actuelle seulement 30% des besoins de consommation - consommation de riz en kg/habitant/an: 13,5 entre 1996 et 1997 20,5 actuellement 30 à 50 en villes (Ouaga et Bobo) - importations de riz ont contribué à 10% au déficit de la balance commerciale (248 milliards de francs en 2003 et 224 milliards de CFA en 2004) Besoins projetés pour 2015 s'élèvent à 826 000 t de paddy soit 496 800 t de riz décortiqué
	Production	Quantité et leur évolution : Paddy : 66 395 t en 2000/2001, 200 000 t en 2008/2009 - superficies aménagées 55.000 ha - potentiel de production de riz estimé à plus de 500 000 hectares actuellement sous exploités - plaines aménagées (Sourou, Bagré, Bama, Banzon, Mogtédou, Karfiguera, Douna) couvrent à elles seules plus de 5 937 ha. 2008/2009 (Données des DRAHRH) - Sud Ouest : 11 475 tonnes - Est : 11 312 tonnes - Province de la Sissili : 3 622 Tonnes 26 409,68 tonnes dans les trois zones.

		<table border="1"><caption>Estimated data from the graph</caption><thead><tr><th>Year</th><th>Superficie cultivée (ha)</th><th>Production (t)</th><th>Rendement (kg/ha)</th></tr></thead><tbody><tr><td>1984</td><td>25,000</td><td>1,000</td><td>1,000</td></tr><tr><td>1985</td><td>30,000</td><td>1,200</td><td>1,200</td></tr><tr><td>1986</td><td>25,000</td><td>1,000</td><td>1,000</td></tr><tr><td>1987</td><td>25,000</td><td>1,200</td><td>1,200</td></tr><tr><td>1988</td><td>30,000</td><td>1,500</td><td>1,500</td></tr><tr><td>1989</td><td>25,000</td><td>1,200</td><td>1,200</td></tr><tr><td>1990</td><td>20,000</td><td>1,000</td><td>1,000</td></tr><tr><td>1991</td><td>20,000</td><td>1,000</td><td>1,000</td></tr><tr><td>1992</td><td>25,000</td><td>1,200</td><td>1,200</td></tr><tr><td>1993</td><td>25,000</td><td>1,500</td><td>1,500</td></tr><tr><td>1994</td><td>30,000</td><td>2,000</td><td>2,000</td></tr><tr><td>1995</td><td>45,000</td><td>2,500</td><td>2,500</td></tr><tr><td>1996</td><td>50,000</td><td>2,800</td><td>2,800</td></tr><tr><td>1997</td><td>55,000</td><td>2,500</td><td>2,500</td></tr><tr><td>1998</td><td>50,000</td><td>2,500</td><td>2,500</td></tr><tr><td>1999</td><td>45,000</td><td>2,500</td><td>2,500</td></tr><tr><td>2000</td><td>40,000</td><td>1,800</td><td>1,800</td></tr><tr><td>2001</td><td>55,000</td><td>2,800</td><td>2,800</td></tr><tr><td>2002</td><td>45,000</td><td>2,200</td><td>2,200</td></tr><tr><td>2003</td><td>35,000</td><td>2,000</td><td>2,000</td></tr><tr><td>2004</td><td>50,000</td><td>2,500</td><td>2,500</td></tr><tr><td>2005</td><td>55,000</td><td>2,800</td><td>2,800</td></tr><tr><td>2006</td><td>45,000</td><td>2,500</td><td>2,500</td></tr><tr><td>2007</td><td>40,000</td><td>2,000</td><td>2,000</td></tr></tbody></table>	Year	Superficie cultivée (ha)	Production (t)	Rendement (kg/ha)	1984	25,000	1,000	1,000	1985	30,000	1,200	1,200	1986	25,000	1,000	1,000	1987	25,000	1,200	1,200	1988	30,000	1,500	1,500	1989	25,000	1,200	1,200	1990	20,000	1,000	1,000	1991	20,000	1,000	1,000	1992	25,000	1,200	1,200	1993	25,000	1,500	1,500	1994	30,000	2,000	2,000	1995	45,000	2,500	2,500	1996	50,000	2,800	2,800	1997	55,000	2,500	2,500	1998	50,000	2,500	2,500	1999	45,000	2,500	2,500	2000	40,000	1,800	1,800	2001	55,000	2,800	2,800	2002	45,000	2,200	2,200	2003	35,000	2,000	2,000	2004	50,000	2,500	2,500	2005	55,000	2,800	2,800	2006	45,000	2,500	2,500	2007	40,000	2,000	2,000
Year	Superficie cultivée (ha)	Production (t)	Rendement (kg/ha)																																																																																																			
1984	25,000	1,000	1,000																																																																																																			
1985	30,000	1,200	1,200																																																																																																			
1986	25,000	1,000	1,000																																																																																																			
1987	25,000	1,200	1,200																																																																																																			
1988	30,000	1,500	1,500																																																																																																			
1989	25,000	1,200	1,200																																																																																																			
1990	20,000	1,000	1,000																																																																																																			
1991	20,000	1,000	1,000																																																																																																			
1992	25,000	1,200	1,200																																																																																																			
1993	25,000	1,500	1,500																																																																																																			
1994	30,000	2,000	2,000																																																																																																			
1995	45,000	2,500	2,500																																																																																																			
1996	50,000	2,800	2,800																																																																																																			
1997	55,000	2,500	2,500																																																																																																			
1998	50,000	2,500	2,500																																																																																																			
1999	45,000	2,500	2,500																																																																																																			
2000	40,000	1,800	1,800																																																																																																			
2001	55,000	2,800	2,800																																																																																																			
2002	45,000	2,200	2,200																																																																																																			
2003	35,000	2,000	2,000																																																																																																			
2004	50,000	2,500	2,500																																																																																																			
2005	55,000	2,800	2,800																																																																																																			
2006	45,000	2,500	2,500																																																																																																			
2007	40,000	2,000	2,000																																																																																																			
	- nombre d'exploitations rizicoles estimé en 2005 à 112 804 - l'activité touche 300 000 personnes - petites exploitations familiales de 3 à 6 ha en moyenne	<table><tr><td></td><td>PIG</td><td>BFA</td><td>PIP</td><td>Total</td></tr><tr><td>Total Superficie en ha (2008)</td><td>5.730</td><td>15.348</td><td>2.711</td><td>23.789</td></tr><tr><td>Total Production en tonne calculé</td><td>25.209</td><td>53.487</td><td>13.072</td><td>91.768</td></tr><tr><td>Total Nbr. Exploitants calculé</td><td>19.301</td><td>79.841</td><td>3.772</td><td>102.913</td></tr></table>		PIG	BFA	PIP	Total	Total Superficie en ha (2008)	5.730	15.348	2.711	23.789	Total Production en tonne calculé	25.209	53.487	13.072	91.768	Total Nbr. Exploitants calculé	19.301	79.841	3.772	102.913																																																																																
	PIG	BFA	PIP	Total																																																																																																		
Total Superficie en ha (2008)	5.730	15.348	2.711	23.789																																																																																																		
Total Production en tonne calculé	25.209	53.487	13.072	91.768																																																																																																		
Total Nbr. Exploitants calculé	19.301	79.841	3.772	102.913																																																																																																		
Nombre de producteurs /trice primaires fournissant le produit final resp. matière primaire	<pre>graph TD subgraph "Circuit du paddy" P[Producteurs 95.495 tonnes] -- 38.319 --> CI[Cessions internes - Autoconsommation : 27.450 (28,75%) - Dons : 6.925 (7,29%) - Semences : 3.940 (4,13%)] P -- 8.881 --> CC[Collecteurs / commerçants de paddy 8.861 (9,24%)] P -- 21.732 --> T1[Transformatrices 50.033 (52%)] P -- 15.161 --> OPR[OPR 22.871 (23,99%)] CC -- 8.881 --> T1 CC -- 3.691 --> CI_in[Commerçants d'intrants : 3.691 (3,84%)] CI_in -.-> T1 OPR -- 7.710 --> TI[Transformateurs industriels et semi 7.710 (8%) (rct : 0,64)] end subgraph "Circuit du riz" I[Importateurs 200.000] --> GG[Grossistes et demi-grossistes] T1 -- 30.019 --> GG TI -- 4.934 --> GG GG --> D[Détailants] D --> MC[Marché de consommation (consommation marchande)] R[Rappel de la consommation non-marchande : 20.627 (rct : 0,6)] -.-> MC end P -- 6.498 / 858 --> RE[Riz étuvé] RE --> MC</pre>																																																																																																					
Nombre d'entreprises actives dans la transformation	Etuvage : Dans les quatre (4) localités visitées (Léo, Nagré, Mani et Dakiri) le nombre des femmes étuveuses varie en général entre quarante et soixante. Elles travaillent en individuelle et transforment quatre à dix sacs par jour de marché. Groupements des étuveuses de riz de Bama appelée « Faso-badéya » regroupe huit (8) groupements de base ayant un effectif de 50 à 70 membres.																																																																																																					

	Concurrence par des importations	• Production: – A peine 2% de la production céréalières – Volume production nationale faible: 25% du volume importé • Consommation – Moins de 10% des céréales consommées (20kg/hab/an) – en forte croissance avec 80% de la demande satisfaite par le riz importé – Autoconsommation importante (29%) Sur la période de 2001 à 2006, les volumes de riz importés ont augmentés de plus de 100 000 tonnes soit plus de 53% ; ce qui correspond à une augmentation moyenne de 15 000 tonnes par an pour atteindre 305 000 tonnes en 2006. Sur la même période, les dépenses en devises ont augmenté de près de 12 milliards de Fcfa soit + 45% ce qui correspond à une augmentation moyenne de plus de 1,7 milliards de Fcfa par an. Ces dépenses ont atteint en 2006 près de 38 milliards de Fcfa. On estime qu'au vu de l'évolution actuelle de la consommation de riz qui est de 7% par an, celle-ci pourrait atteindre un volume de 352 000 tonnes en 2010 et 495 tonnes en 2015 soit respectivement une sortie de devises de 51 milliards de Fcfa en 2010 et plus de 70 milliards de Fcfa en 2015. (Sources Rapport d'étude de faisabilité d'un programme d'aménagement de bas-fonds et de suivi de la filière riz au Burkina Faso (Août 2007). L'effectif des importateurs serait une quarantaine environ : ils seraient passés de 17 en 2000 à 24 en 2001 puis à 36 opérateurs en 2002. Mais les principaux importateurs sont de l'ordre d'une dizaine et essentiellement basés à Ouagadougou.
	Contraintes de la filière	Rapport synthèse de l'atelier de réflexion et d'échanges des acteurs de la filière riz local sur l'état des lieux de la filière, ses contraintes et les pistes de solutions envisageables
	Prix	Coûts de production (PRP, 2005) Fcfa/kg paddy - les petits périmètres en aval de barrage : 64 - les grands périmètres en aval de barrage : 61 - les grands périmètres par pompage : 71 - les bas-fonds aménagés : 74 - les bas-fonds non aménagés : 87 - la riziculture pluviale : 65 Prix payé aux producteurs : 100 à 115 MAHRH: prix minimum garantie du kg du paddy 115 100 Fcfa/kg bord champ en fin de campagne humide 175 Fcfa/kg bord champ (Juliet 2009) 150 Fcfa/kg société Green Goupil (Dano) 180 à 200 Fcfa/kg Commerçants ghanéens Prix de produits finaux : riz étuvé : 320 à 550 Fcfa/kg riz blanc : 350 à 360 Fcfa/kg Prix des produits substituant (importés) : Riz importé 15 000 Fcfa et 22 000 Fcfa le sac de 50kg selon la qualité du riz importé = 300 à 440 Fcfa/kg Le sac de 50 kg de riz local blanchi se vend à 17 000 Fcfa = 340 Fcfa/kg

Potential for pro-poor growth	Potentialités d'accroître la valeur ajoutée (aussi: importance de la transformation, calibrage, certification, ventes groupées ...etc.	Valeur totale générée par la CVA = Prix * Volume du produit final Valeur ajoutée • Salaires • Loyers • Intérêts • Dépréciations • Bénéfice (marge) Biens intermédiaires • Matière primaire • Intrants • Service opérationnels
	Potentialités pour améliorer l'efficacité des liens d'affaires (verticales et horizontales)	<

Potential for pro- poor growth ctd.	Importance actuelle / Potentialités d'emploi dans des entreprises en aval de la production primaire	Actuel : (2006-2007) Producteurs : ~ 120360 gros commerçant riz usiné : 37 étuveuses 16415 détaillant riz usiné : 221 détaillant riz étuvé : 6330 Potentialités :
	Potentialités / nécessités d'amélioration de la qualité	Voir rapport synthèse atelier 21 août 2009
	Standards de qualité	- Nationaux: Si le riz est sec (taux d'humidité inférieure à 13%) à l'usinage le taux de brisure est très élevée. Un tel riz est mieux approprié pour l'étuvage. L'unité de mesure sur les marchés et bord champ est le plat « <i>Yoruba</i> » (estimé entre 1,5 et 1,8 kg de paddy ; et de 2,5 à 3 kg de riz décortiqué) ou la tine (estimée à 6 plats Yoruba) Transformateurs professionnels : la vente est faite au poids et en sac conditionné en 20, 25 et 50 kilogrammes aucune référence de normes du produit fini - Internationaux (si applicable) ... Contrôle phytosanitaire sur les céréales à l'importation et à l'exportation au Burkina. Le riz et la farine de froment sont soumis à Certificat National de conformité. Des normes ont été fixées pour le riz, ... le conditionnement du riz décortiqué et l'emballage des céréales.
	Utilisation des sous-produits	Actuel : Son : 10 à 15 % de la production paddy => (aliment des porcs) Farine base de riz Brisure : moyenne (mélange au riz entier) et fine (destination marché urbain, bouille) Potentialités : transformer la balle de riz en briquets combustible pour les fours à étuvage de Bama balle utilisé comme litière paille pour l'alimentation de bétail
Technologies, description de système de production		Production primaire - variétés principalement utilisées TS2, la FKR 28, la FKR 19 et récemment les différentes variétés de NERICA 30 à 35% de la production sont utilisées pour l'autoconsommation, les dons et autres prélèvements. Les 70% à 60% restant sont destinés essentiellement au marché soit en moyenne 18 000 tonnes de paddy (Sud-ouest, de l'Est et de la Sissili) destinés à la transformation et à la commercialisation - battage du paddy manuel (hommes) - vannage manuel (femmes)

(8 actifs pendant 3 heures pour battre la production d'une superficie de 0,20ha soit environ 800kg de paddy et il faut 3 femmes pour vanner cette quantité pendant 3 jours = 20 Hj/ha (4t de paddy) à 1000 Fcfa/Hj)

- batteuses/vanneuses à moteur de modèle 5TZ-100A d'une capacité de 1200 à 1500 kg/heure à 2 500 000 Fcfa
- batteuses à moteur et pédale moins chers 400 000 Fcfa d'une faible capacité de battage (300 à 800 kg/heures)

Coût de battage d'un hectare de riz paddy (4 tonnes)

Charges d'exploitation	Quantité	Coût
Gasoil	10	6550
Huile moteur	1	4750
Main d'oeuvre non qualifiée ²	4	200
Main d'oeuvre qualifiée	2	3000
Amortissement batteuse 4 heures		4168
Charges		19668
Imprévus 10%		1967
Charges totales		21635
Recette	400	46000[^]
Marge net du battage	24	365

[^] 10 % de la quantité battue

² La main d'oeuvre non qualifiée est assurée par le producteur donc elle n'est pas prise en compte par l'opérateur

Amortissement sur 5 ans (2 500 000 Fcfa) et 3 mois de fonctionnement par an et 20 jours de 8 heures soit 160 heures par an = 192 à 240 t/an suffisant pour environ 60 ha irrigué et 80 bas-fonds)

Transformation

riz étuvé (transformé par les femmes étuveuses)

coût de l'étuvage varie selon la localité et le matériel utilisé. Il varie entre 160 à 170 Fcfa le kilogramme à Bama et d'environ 175 Fcfa en moyenne à Léo.

Selon l'étude réalisée par Cantoni en 2005 et repris dans le rapport de mission du CIR-B en 2006, la marge brute moyenne d'une étuveuse à Bama est d'environ 11 225 Fcfa et ce, sur la base de 10 sacs par semaine, soit 870 kg riz paddy

= 1290 Fcfa/100 kg de riz paddy transformé

Calcul de Léo : 1995 Fcfa/100kg de paddy

riz blanc (transformateurs professionnels et les transformateurs prestataires de

	services) <table> <tr> <th>N Désignation</th><th>Total en CFA</th></tr> <tr> <td>1 Transport paddy du producteur à l'usine</td><td>11000</td></tr> <tr> <td>2 Frais de manutention y compris le transport du paddy au magasin de Bagré</td><td>4400</td></tr> <tr> <td>3 Emballages de conditionnement (paddy, riz blanc et</td><td>11600</td></tr> <tr> <td>4 Consommables : rouleaux de décortiquage, courroies, fils, tamis de blanchissage, roulements</td><td>1900</td></tr> <tr> <td>5 Pièces de rechange, achat de matériels, réparation</td><td>1150</td></tr> <tr> <td>6 Charges d'électricité</td><td>3900</td></tr> <tr> <td>7 Salaires</td><td>4500</td></tr> <tr> <td>8 Autres : téléphones, carburant, location bâtiments, missions, produits d'entretien, prestation de service, eau, fournitures de bureau, pharmacie etc.</td><td>1500</td></tr> <tr> <td>9 Impôts et taxes</td><td>980</td></tr> <tr> <td>10 Frais financier</td><td>1000</td></tr> <tr> <td>11 Dons et pertes</td><td>70</td></tr> <tr> <td>12 Dotations aux amortissements</td><td>750</td></tr> <tr> <td>13 Imprévus</td><td>250</td></tr> <tr> <td>Sous total</td><td>43 000</td></tr> <tr> <td>14 Matière première bord champ riz paddy</td><td>150 000</td></tr> <tr> <td>TOTAL</td><td>193 000</td></tr> <tr> <td>Coût de revient d'un kg de riz décortiqué</td><td>322</td></tr> <tr> <td>Marge bénéficiaire</td><td></td></tr> <tr> <td>Prix de vente usine des produits</td><td></td></tr> <tr> <td>Riz blanc</td><td>325</td></tr> <tr> <td>Riz brisure</td><td>280</td></tr> <tr> <td>Son de riz</td><td>50</td></tr> <tr> <td>Recette riz décortiqué obtenu entier : 500 kg</td><td>162 500</td></tr> <tr> <td>Recette riz décortiqué obtenu Brisure : 100 kg</td><td>28 000</td></tr> <tr> <td>Recette totale</td><td>190500</td></tr> <tr> <td>Recette vente son de riz obtenu</td><td>7 500</td></tr> <tr> <td>Total recette</td><td>198 000</td></tr> <tr> <td>Marge Riz= Recette riz – charge de traitement</td><td>2500</td></tr> <tr> <td>Marge Riz= marge Riz + Recette son de riz</td><td>5 000</td></tr> </table>	N Désignation	Total en CFA	1 Transport paddy du producteur à l'usine	11000	2 Frais de manutention y compris le transport du paddy au magasin de Bagré	4400	3 Emballages de conditionnement (paddy, riz blanc et	11600	4 Consommables : rouleaux de décortiquage, courroies, fils, tamis de blanchissage, roulements	1900	5 Pièces de rechange, achat de matériels, réparation	1150	6 Charges d'électricité	3900	7 Salaires	4500	8 Autres : téléphones, carburant, location bâtiments, missions, produits d'entretien, prestation de service, eau, fournitures de bureau, pharmacie etc.	1500	9 Impôts et taxes	980	10 Frais financier	1000	11 Dons et pertes	70	12 Dotations aux amortissements	750	13 Imprévus	250	Sous total	43 000	14 Matière première bord champ riz paddy	150 000	TOTAL	193 000	Coût de revient d'un kg de riz décortiqué	322	Marge bénéficiaire		Prix de vente usine des produits		Riz blanc	325	Riz brisure	280	Son de riz	50	Recette riz décortiqué obtenu entier : 500 kg	162 500	Recette riz décortiqué obtenu Brisure : 100 kg	28 000	Recette totale	190500	Recette vente son de riz obtenu	7 500	Total recette	198 000	Marge Riz= Recette riz – charge de traitement	2500	Marge Riz= marge Riz + Recette son de riz	5 000
N Désignation	Total en CFA																																																												
1 Transport paddy du producteur à l'usine	11000																																																												
2 Frais de manutention y compris le transport du paddy au magasin de Bagré	4400																																																												
3 Emballages de conditionnement (paddy, riz blanc et	11600																																																												
4 Consommables : rouleaux de décortiquage, courroies, fils, tamis de blanchissage, roulements	1900																																																												
5 Pièces de rechange, achat de matériels, réparation	1150																																																												
6 Charges d'électricité	3900																																																												
7 Salaires	4500																																																												
8 Autres : téléphones, carburant, location bâtiments, missions, produits d'entretien, prestation de service, eau, fournitures de bureau, pharmacie etc.	1500																																																												
9 Impôts et taxes	980																																																												
10 Frais financier	1000																																																												
11 Dons et pertes	70																																																												
12 Dotations aux amortissements	750																																																												
13 Imprévus	250																																																												
Sous total	43 000																																																												
14 Matière première bord champ riz paddy	150 000																																																												
TOTAL	193 000																																																												
Coût de revient d'un kg de riz décortiqué	322																																																												
Marge bénéficiaire																																																													
Prix de vente usine des produits																																																													
Riz blanc	325																																																												
Riz brisure	280																																																												
Son de riz	50																																																												
Recette riz décortiqué obtenu entier : 500 kg	162 500																																																												
Recette riz décortiqué obtenu Brisure : 100 kg	28 000																																																												
Recette totale	190500																																																												
Recette vente son de riz obtenu	7 500																																																												
Total recette	198 000																																																												
Marge Riz= Recette riz – charge de traitement	2500																																																												
Marge Riz= marge Riz + Recette son de riz	5 000																																																												
Notre base de connaissance sur la chaîne de valeur (Etude de filières, de systèmes de commercialisation, technologies rentables et confirmées, Donner les références de documents / sources)	• Patrice Y. ADEGBOLA et Alphonse G. SINGBO 2005 : Impact de l'importation du riz sur la compétitivité et la rentabilité de la production nationale au Bénin, (Adegbola.Benin.Pres.ImportationCompétitivitéRentabilité.WARDA.ppt) • SEDOGO/SANA MARIAM, 2005 : ETUDE TEST SUR LA COMMERCIALISATION DU RIZ LOCAL PAR LES FEMMES DANS LA VILLE DE OUAGADOUGOU (Annexe XXX Rapport IO etude riz local.doc) • Bruno Barbier CIRAD (Glowa Volta project), Laurent Compaoré (EIER), Kadidia Loncili (EIER) : Rice market in the Volta basin: The case between Burkina Faso and Ghana (Bardier.B.Burkina-Ghana.Pres.WARDA.ppt) • Karime SERE et Boubacar TRAORE, 2009 : Rapport synthèse de l'atelier de réflexion et d'échanges des acteurs de la filière riz local sur l'état des lieux de la filière, ses contraintes et les pistes de solutions envisageables (Rapport synthèse Atelier du 21 Août 2009.doc) • Karime SERE et Boubacar TRAORE, 2009 :Rapport de l'étude diagnostic de la filière riz au Burkina def2.pdf • ETUDE FILIERE RIZ OUGADOUGOU 2008 • OUEDRAOGO Mathieu, DEMBELE Youssouf et DAKOUO Dona 2005 : Problématique de la commercialisation du paddy et stratégies d'adaptation des producteurs dans les grands périmètres irrigués du Burkina Faso																																																												

		(Dembele.BF.Pres.WARDA.ppt) • M. Dominique Lerestif et Salif Konaté,2005 : Analyse économique et financière de la filière riz au Burkina Faso (ECOFIN Riz rapport provisoire.pdf) • Projet Riz Pluvial - Etude sur la commercialisation du riz local 2005 (Etude sur la commercialisation riz projet riz pluvial.doc) • Manuel d'aménagement des bas-fonds • NOTE D'INFORMATION SUR LES MODALITES D'ORGANISATION DE LA COMMERCIALISATION DU RIZ PRODUIT AU TITRE DE LA CAMPAGNE AGRICOLE 2008/2009 • A compléter																																																																																																									
Potentialité de succès for successful intervention / enhancing comparative advantages	Concentration régionale de l'offre	Régions et volumes de productions : principaux marchés (dans la ZI CA): Léo et Boura dans la Sissili, Diébougou, de Gaoua, et Batié, dans la région du Sud Ouest, Fada et de Bogandé à L'Est. <table><thead><tr><th></th><th>2002/2003</th><th>2003/2004</th><th>2004/2005</th><th>2005/2006</th><th>2006/2007</th><th>2007/2008</th></tr></thead><tbody><tr><td>Boulé du Mouhoun</td><td>8 644</td><td>9 232</td><td>6 287</td><td>4 957</td><td>12 292</td><td>10 395</td></tr><tr><td>Cascades</td><td>10 088</td><td>7 030</td><td>8 421</td><td>9 750</td><td>11 557</td><td>7 178</td></tr><tr><td>Centre</td><td>499</td><td>2 351</td><td>792</td><td>155</td><td>741</td><td>770</td></tr><tr><td>Centre-Est</td><td>23 282</td><td>29 104</td><td>22 522</td><td>22 377</td><td>25 874</td><td>9 837</td></tr><tr><td>Centre-Nord</td><td>4 029</td><td>2 980</td><td>1 604</td><td>1 819</td><td>2 581</td><td>1 525</td></tr><tr><td>Centre-Ouest</td><td>1 183</td><td>751</td><td>980</td><td>2 308</td><td>1 821</td><td>3 793</td></tr><tr><td>Centre-Sud</td><td>4 513</td><td>4 396</td><td>5 648</td><td>9 050</td><td>9 265</td><td>5 381</td></tr><tr><td>Est</td><td>4 068</td><td>4 515</td><td>2 275</td><td>3 301</td><td>5 809</td><td>4 270</td></tr><tr><td>Hauts-Bassins</td><td>22 600</td><td>20 373</td><td>20 030</td><td>26 745</td><td>27 379</td><td>9 941</td></tr><tr><td>Nord</td><td>147</td><td>913</td><td>564</td><td>1 109</td><td>1 432</td><td>2 795</td></tr><tr><td>Plateau Central</td><td>4 608</td><td>3 664</td><td>2 107</td><td>4 900</td><td>3 142</td><td>3 525</td></tr><tr><td>Sahel</td><td>914</td><td>923</td><td>317</td><td>574</td><td>570</td><td>706</td></tr><tr><td>Sud-Ouest</td><td>4 529</td><td>4 823</td><td>2 955</td><td>6 470</td><td>11 862</td><td>8 802</td></tr><tr><td>Burkina Faso</td><td>89 104</td><td>91 053</td><td>74 501</td><td>93 516</td><td>113 724</td><td>68 916</td></tr></tbody></table> Source : Direction Générale des Prévisions et des Statistiques Agricoles / Ministère de l'Agriculture, de l'Hydraulique et des Ressources Halieutiques		2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008	Boulé du Mouhoun	8 644	9 232	6 287	4 957	12 292	10 395	Cascades	10 088	7 030	8 421	9 750	11 557	7 178	Centre	499	2 351	792	155	741	770	Centre-Est	23 282	29 104	22 522	22 377	25 874	9 837	Centre-Nord	4 029	2 980	1 604	1 819	2 581	1 525	Centre-Ouest	1 183	751	980	2 308	1 821	3 793	Centre-Sud	4 513	4 396	5 648	9 050	9 265	5 381	Est	4 068	4 515	2 275	3 301	5 809	4 270	Hauts-Bassins	22 600	20 373	20 030	26 745	27 379	9 941	Nord	147	913	564	1 109	1 432	2 795	Plateau Central	4 608	3 664	2 107	4 900	3 142	3 525	Sahel	914	923	317	574	570	706	Sud-Ouest	4 529	4 823	2 955	6 470	11 862	8 802	Burkina Faso	89 104	91 053	74 501	93 516	113 724	68 916
		2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008																																																																																																				
Boulé du Mouhoun	8 644	9 232	6 287	4 957	12 292	10 395																																																																																																					
Cascades	10 088	7 030	8 421	9 750	11 557	7 178																																																																																																					
Centre	499	2 351	792	155	741	770																																																																																																					
Centre-Est	23 282	29 104	22 522	22 377	25 874	9 837																																																																																																					
Centre-Nord	4 029	2 980	1 604	1 819	2 581	1 525																																																																																																					
Centre-Ouest	1 183	751	980	2 308	1 821	3 793																																																																																																					
Centre-Sud	4 513	4 396	5 648	9 050	9 265	5 381																																																																																																					
Est	4 068	4 515	2 275	3 301	5 809	4 270																																																																																																					
Hauts-Bassins	22 600	20 373	20 030	26 745	27 379	9 941																																																																																																					
Nord	147	913	564	1 109	1 432	2 795																																																																																																					
Plateau Central	4 608	3 664	2 107	4 900	3 142	3 525																																																																																																					
Sahel	914	923	317	574	570	706																																																																																																					
Sud-Ouest	4 529	4 823	2 955	6 470	11 862	8 802																																																																																																					
Burkina Faso	89 104	91 053	74 501	93 516	113 724	68 916																																																																																																					
	Contraintes actuels aux différents maillons de la CVA	Producteurs : • Mélange variétés • Impuretés (<i>Echinocloa graminicola</i>) • Taux d'humidité • L'inorganisation du marché qui reste informelle • L'absence de points de vente aménagés spécifiquement pour le riz local sur les marchés ; • la vente au détail du riz paddy par les producteurs (vente suivant les besoins) qui ne leur permet d'avoir des revenus suffisants pour investir dans la production ; • Très peu de ces groupements sont efficaces et opérationnelles autour de leurs activités																																																																																																									

	Stockage : quelques infrastructures existantes, dites insuffisantes (à voir ?) Collecteurs : Emballage : - l'absence d'emballages appropriés pour une meilleure présentation du riz local. Transport : Transformateurs locaux : - prix d'achat du paddy au producteur par les étuveuses est généralement plus élevé que ceux pratiqués par les commerçants et autres acteurs - manque de matière première en quantité et en qualité durant toute l'année ; - l'augmentation vertigineuse du prix du paddy ces derniers temps (le prix variant entre 100 FCA à la récolte du paddy à 250 Fcfa à partir du mois de juillet jusqu'en fin de campagne hivernale); - manque de fonds de roulement consistant ; - manque d'infrastructures de stockage de la matière première et du produit fini. Transformateurs semi-industriels - Pas de quantité et qualité suffisante de la matière primaire - rendement au décortilage trop bas < 60% - manque de fonds de roulement Décortilage - Capacité très variable, gestion pas toujours assurée Commerçants - l'absence d'organisation de la vente groupée pour répondre à des grosses commandes ; - l'absence de démarche de recherche de marché par les producteurs ; - les unités de mesures qui sont très divergents et sur lesquels les vendeurs jouent pour se faire du profit ;
Avantage comparatifs / acquis	Base de production existante Diversification de la production et des revenus ...

Potentiel de “levier” politique au niveau macro		Par exemple : • Politique <u>cohérente</u> de développement économique, de commerce, et de développement agricole en train d'élaboration (PROSDRSp) • Marché intégré dans la région • ...
Relation avec la gestion durable de ressources naturelles et de l'environnement	Efficiencie Utilisation de l'eau	Atouts qu'on vise à valoriser : • Techniques d'aménagement des bas-fonds disponibles Contraintes à lever : • Aléas climatiques
	Conservation de la fertilité des sols / lutte anti-érosive	Atouts qu'on vise à valoriser : • Techniques d'aménagement des bas-fonds et bassins versants disponibles • Itinéraire technique de production disponible Contraintes à lever : • Maîtrise de fertilité des sols (matière organique)
	Revenus alternatifs	Potentiels Ponctuel avec des cultures de plus haute rentabilité (gingembre, citronnelle, ...)
	Gestion durable de la bio-diversité	Concentration sur quelques variétés ?
Partenaires (programmes nationaux, autres bailleurs, entreprises champions, associations professionnelles de différents maillons de chaîne de valeur, prestataires public, privés de services, ONG nationales/ internationales, institution qui mettent politique en œuvre par exemple de normalisation, standards ...),		La FAO - « Appui aux populations rurales vulnérabilisées par les aléas climatiques et l'impact de la flambée des prix des produits de base ». - débuté en septembre 2008 et qui prendra fin en Août 2010. - facilitation de l'accès des producteurs aux semences améliorées - notamment le NERICA SP, aux engrais minéraux, et la formation des producteurs. - 380T de semences certifiées (riz, niébé, sorgho, maïs, arachide, mil) dont 200 t pour le riz seul, à 400 ménages vulnérables de 25 provinces pour leur permettre de pratiquer la riziculture La SNV - appui organisationnelle et institutionnelle. diagnostic des plaines de Bama et Banzon, suivi d'un plan d'action pour les coopératives des deux plaines. Elle a accompagné également la création de l'Union des éleveuses de Bama et Banzon. Mais la SNV compte arrêter son appui à la filière riz. L'IFDC - mis en place en 2008 3 PEA RIZ au Sourou, Bagré et Dakiri. L'IFDC

	développe l'esprit agri Business Les Oxfams - transformation du riz en appui aux femmes étuveuses de riz sur les graines plaines : - Sourou Bagré, Bama et Banzon, à travers des projets de 2 à 3 ans. formations techniques pour améliorer l'étuvage, l'équipement en - matériels modernes d'étuvages, en trieuses et décortiqueuses, l'aménagement d'aires de séchages, emballage etc. - lobbying et plaidoyer pour la promotion de la consommation du riz local, et un prix rémunérateur aux producteurs de riz. - appui institutionnel à l'union nationale des producteurs de riz pour son fonctionnement (charges salariales du personnel technique, location de bureau, frais sorties des élus et de l'équipe technique etc.). La CISV - appui organisationnel aux producteurs, la construction de - magasins de stockage des céréales dont le riz, l'équipement en décortiqueuses et trieuses ; - contribué à la création d'OPR dans la province du IOBA avec la mise en place d'unions provinciales et départementales des producteurs de riz et de coopérative de service pour la gestion des magasins. PRP - La deuxième phase (2009-2010) prévoit entre autre: - l'aménagement de 7650 ha de bas-fonds en raison de 1500ha par an - l'acquisition de 95 décortiqueuses, 150 batteuses à moteur, et 60 trieuses - la construction de 25 magasins de stockage avec l'aménagement de 25 aires de séchage (une aire de séchage par magasin). Le PABSO - 45 aménagements avec une superficie de 1000 hectares pour l'horizon 2012 - promotion de l'approche filière Le CECI - appui aux plaines de Bama et de Banzon, en partenariat avec le CIRB depuis 2004. - l'valorisation du travail des étuveuses à travers la promotion du riz local, - structuration des étuveuses en groupements et unions - renforcement de la gestion des activités d'étuvage, - construction d'un centre d'étuvage à Bama d'un montant de 50 000 dollars Canadiens
--	--

	Le PIGEPE - -Aménagements et valorisation des bas-fonds Etc. ODE, PNGT 2, CREDO, INERA (Programme Riz)
<i>Existence / fonctionnalité et dynamique d'association / organisations professionnelles ou de groupes de producteurs producer groups /coopératives / associations d'industries, chambres etc.</i>	Les groupements et comités de gestion mis en place dans les sites de bas-fonds aménagés ne fonctionnent pas en général. Il en est de même des unions départementales et provinciales des producteurs de riz. L'Union Nationale des producteurs de riz est même méconnue sur la plupart des bas-fonds aménagés. Cependant il y'a un regain de dynamisme des unions de producteurs de riz autour des grandes plaines. Il n'existe pas d'organisations d'éleveuses fonctionnelles dans les régions du Sud Ouest, de l'Est et dans la province de la Sissili. Par contre, autour des grandes plaines comme Bama et Banzon, où l'activité d'élevage est bien développée, les femmes ont mis en place des unions d'éleveuses dynamiques et fonctionnelles. Au niveau des transformateurs semi industriels il n'existe pas encore d'organisations de ce maillons de la filière pour diverses raisons. Le CIRB mis en place en 2001 qui devrait regrouper tous les maillons de la filière et qui est donc de ce fait le cadre de concertation des acteurs de la filière est aujourd'hui inopérante par manque de ressources financières et humaines et aussi par méconnaissance par les acteurs de ce qu'est véritablement le rôle et l'importance d'une interprofession.
<i>Entreprises privées champions / investisseurs</i>	Rizérie Wendyand Koden Sandia
<i>Entreprises commerciales de certification</i>	FASONORM

6.10 Prochain pas de concertation, de facilitation et du suivi

Tableau 5 : Feuille de route sur base de l'étude diagnostique de l'atelier des acteurs du 21 août 2009 et les propositions des groupes de travail adopté le 1 octobre

Prochains pas des acteurs	Responsable	Echéance	Suivi par	A faire/préparer	transversal
Informar les acteurs concernés absents (chef de fil, collaborateurs) sur les conclusions de l'atelier.	Participants à l'atelier	Après le dépôt du rapport 25 oct	<u>BT</u> ¹⁴ AY	Copies supplémentaires Liste e-mail à saisir avec caractérisation selon maillon et fonction	
Rencontre du groupe de suivi	Groupe de suivi	Fin octobre	<u>BT</u>		
Organiser une rencontre d'information et de concertation/harmonisation entre les projet/programmes « riz »		Mi/Fin Janvier 2010	AY <u>AWS</u> HS BT		
Présenter les du prochain rencontre des PTF		Plus tard	Thies <u>AWS</u>		
Compléter les infos de base pour les RTE			BT (expert CT?)		
Favoriser les rencontres informelles intra maillons	Les participants des maillons	Lors de cet atelier Forum de Ouagadougou	BT <u>AY</u>	Intégrer qq participants dans la formation BUS	T
Informar les membres des unions sur les goûts des consommateurs	Bureau des Unions / Coopératives par sites de production	Avant la prochaine campagne ¹⁵	BT contacte Kiénou		
Suivre l'état d'avancement des expérimentations sur les zones de production ¹⁶	Interprofession doit désigner un responsable afin de coordonner les	Dans les 03 mois	BT		T

¹⁴ BT: Boubacar Traoré (PABSO), AY: Abdoulaye Yéyé (PDA), AWS: Andrea Wilhemi-Somé (PDA), HS: Hermann Schopferer (PABSO)

¹⁵ Possible par la suite que des rencontres entre les sites soient programmes afin d'échanger

¹⁶ Ce processus débuté avec INERA doit aboutir d'ici 03 ans

Prochains pas des acteurs	Responsable	Echéance	Suivi par	A faire/préparer	transversal
	actions				
Redynamiser le comité de contrôle au sein de la CIR-B	Interprofession en lien avec les Unions ¹⁷	Dans les 06 prochains Mois			T
Informers les membres de l'interprofession sur la nouvelle loi¹⁸ Rencontrer le DGPER (ex DGPSA) pour obtenir des infos sur le SISA	Interprofession qui va organiser une assemblée générale Président de l'interprofession FORUM/Ouaga (information sur existence du SISA lors de cet atelier CVA Riz Bobo)	Dans le cours de l'année 2010	AY J Somé		T
Structuration des étuveuses au niveau des zones de production	Kiérou Georges (Président de l'UNPR-B)	Décembre 2009	BT		
Informers les acteurs sur la mise en place d'un réseau lors de la rencontre de fixation des prix sur le riz Fixer des objectifs et une date pour une rencontre entre les transformateurs professionnels Prendre attache avec la CAMCO pour comprendre les offres de service disponibles Fixer des objectifs et une date pour une rencontre entre les transformateurs professionnels	Transformateur semi-industriels	05 et 06 octobre 2009 Prendre attache avec Touré (PDA/GTZ) pour le dépliant ou directement avec la CAMCO	AY Touré	Dépliants existants au niveau PDA	
Rencontre de concertation entre les	Transformateur	A définir lors du	BT	Appuyer l'organisation du rencontre	

¹⁷ Il est primordial que les producteurs suivent les fournisseurs d'intrants afin de s'assurer que ce qu'ils achètent est conforme mais aussi de manière à veiller que ceux qui produisent (ici les semenciers) puissent le faire dans de bonnes conditions

¹⁸ L'interprofession a été impliqué ainsi que les structures sur le terrain dans les ateliers et les réflexions sur la nouvelle loi et compte s'investir dans la mise en oeuvre

Prochains pas des acteurs	Responsable	Echéance	Suivi par	A faire/préparer	transversal
transformateurs et les commerçants : Ordre du jour : Définition des objectifs du réseau, Définition des échéances de mise en place du réseau Définition des collaborations et appuis pour la mise en place du réseau	semi-industriels Commerçants grossistes et détaillant	rencontre le 5 et 6 oct.	AY	(animation)	
Élaborer un répertoire des transformatrices et des commerçants de riz étuvé	Ouédraogo Abdoulaye Chef de File Traoré Allassane Mme Ouédraogo Kiéno Georges Ilboudo Pascal (Direction générale du commerce)	Décembre 2009	BT	Préparer une liste avec caractérisation selon maillon et fonction, lieu adresses, ...	
Préparer la campagne de battage ¹⁹ dans les bas-fonds (Sissili, Sud-Ouest, cascade)	Green Goupil	Toute de suite	BT	Préparer éventuellement un protocole d'accord	T
Rechercher des informations sur les référentiels techniques des équipements de transformation	Mr Traoré Koflan Mme Bassavet Aïcha Mr Sawadogo Seydou	01/11/09	BT (économiste comme expert CT?)		
Recenser les pratiques d'étuvage existantes Élaborer une fiche technico-économique du riz étuvé	Ouédraogo Abdoulaye Ouédraogo Abdoulaye	Démarrage fin Octobre Décembre 2009	BT	Préparer l'inventaire avec IRSAT en vue de la préparation d'un RTE	
S'informer sur les normes et exigence de construction des magasins	Tanou Lassina	15/10/09	BT		T
Inciter la construction d'aire de stockage individuelle	Unions de producteur ²⁰	Dans les 06 mois	BT		T

¹⁹ Ceci a été tenté la campagne passée mais par manque d'information n'a pas été couronnée de succès

²⁰ Ce processus est en cours et je combine à celui d'un contrôle de la qualité des sacs de riz commercialisés afin d'être sûr que les producteurs respectent les normes qu'ils ont arrêtés. Le non respect peut valoir l'exclusion

Prochains pas des acteurs	Responsable	Echéance	Suivi par	A faire/préparer	transversal
Diagnostic du matériel d'étuvage + amélioration du matériel	Tompoudi Jean Marie	Décembre 2009	BT		
Collecter les informations sur les normes du riz décortiqué	Kiénou Georges (Président de l'UNPR-B)	15 Octobre 2009	<u>BT</u> AWS HS	Préparer une document d'information	T
Informers les acteurs concernés sur la recherche d'information sur les règles et techniques de conditionnement du produit fini	SIMAO	Après le dépôt du rapport 15/10/09	<u>BT</u> HS	Voir le document existant au niveau PABSO (HS) et adapter en fonction des besoins des acteurs	T
S'informer sur les échéances par rapport à l'élaboration du nouveau code fiscal Définir les actions pour faire prendre en compte les spécificités des transformateurs professionnels du riz local Rechercher les informations sur le code des investissements avec les avantages d'exonération	SIMAO Mr Troaré Boukary de la Rizerie Wendyam de Kodené	Suivre pendant le processus d'élaboration du code fiscal 15/10/2009	<u>AY</u> J. Somé BT		T
Élaborer des TDR	<u>Berthé Lassina</u> (Président du CIR-B) Secrétaire permanent de l'UNPRB Traoré Alassane (Commerçant)	Décembre 2009	<u>BT</u> AY AWS Etiénne Kaboreé	Contacté le DOPAIR	T

6.11 Compte rendu de la rencontre des transformateurs du riz paddy

Le 28 15 octobre 2009 à Bobo-Dioulasso, s'est tenu dans la salle de réunion du Programme d'Aménagement des Bas-fonds dans le Sud-Ouest et la Sissili (PABSO) à partir de neuf heures et trente minutes, une rencontre regroupant les transformateurs du riz Paddy au Burkina Faso.

L'ordre du jour était le suivant :

- Rencontre d'information entre les acteurs, prise de contact,
- Compte rendu de l'atelier de Bobo-Dioulasso du 29 septembre au 1^{er} octobre 2009,
- Divers.

La rencontre a commencé par la présentation des participants, à l'issue de laquelle une série de discussions s'est déroulée entre les participants.

Il ressort de cette discussion la nécessité, voire vital pour les transformateurs du riz paddy de s'organiser au sein d'une structure.

Pour ce fait, la date du 31 octobre 2009 a été retenue pour une seconde rencontre en vue de lancer les bases de cette organisation.

Le PABSO s'engage à faire venir un spécialiste en matière de textes et de loi en vigueur en vue d'informer et d'orienter les transformateurs sur leur choix en matière de structure organisationnelle.

Une fiche d'informations et de renseignements à remplir a été distribuée aux acteurs et doit être transmise aussi aux absents ; elle est à remettre au cours de la rencontre prochaine afin de pouvoir connaître l'identité et la capacité réelle de production de chaque société.

Pour cette rencontre du 31/10/09 l'ordre du jour proposé est le suivant :

- Remise des fiches d'informations et de renseignements,
- Informations sur les structures et textes de loi régissant les organisations des acteurs au Burkina Faso,
- réflexion sur les bases de création de l'organisation des transformateurs,
- Divers.

Le compte rendu de l'atelier de Bobo-Dioulasso a été présenté par Monsieur Boubakar TRAORE du PABSO pour informer les participants.

En divers, la situation de la SONAGESS a été évoquée pour la collecte et la transformation du riz.

Un compte rendu sommaire a été fait sur le forum sur le riz qui s'est déroulé à Ouagadougou du 05 au 06 octobre 2009. Il ressort aussi la nécessité de :

- Faire connaître les bas-fonds aux commerçants/transformatrices de riz pour élargir les champs d'achat ;
- Introduire des batteuses sur les sites pour la mécanisation agricole, l'amélioration de la qualité du riz et la maîtrise de la production (prestation de service).

La rencontre s'est terminée par un déjeuner à la satisfaction de tous les participants à treize heures trente minutes.

Bobo le 22/10/09

Le rapporteur

Mamadou DIAKITE

le Chef de File

Boukary TRAORE

Liste de présence

Nom et Prénoms	Structure/Société	Fonction	Localité	Adresse/téléphone	Adresse/e-mail
DIAKITE Mamadou	SANDIA SARL	Administrateur	Bobo-Dioulasso	70 25 07 57	diak71@yahoo.fr
OUATTARA Abdou	SODERZ	Représentant	Bobo-Dioulasso	20 98 49 39	
SOME Dieudonné	GREEN GOOPIL	Administrateur	Sud-Ouest	70 78 45 48	s.dieudonn@yahoo.fr
TRAORE Boukary	RWK		Bobo-Dioulasso	70 25 25 12	
HEMA Noué	CRA/Cascades	Comptable	Banfora	20 91 03 06/70 26 81 72	cra_cascades1203@yahoo.fr
TRAORE Koflan	SAPIN/B	D.G.	KénéDougou	76 61 25 51/71 28 50 04	koflan1@yahoo.fr
YOUGBARE Gérard	Mission Catholique/KOUP2LA	Représentant	Bagré	70 26 71 23	gerardyougbare@yahoo.fr
TRAORE Boubakar	PABSO	CMA	Bobo	20 98 53 01	pabso@fasonet.bf
SHOPFERER Hermann	PABSO	Chef de Mission	Bobo	20 98 53 01	pabso@fasonet.bf