

FICHE DE CAPITALISATION WEBINAIRE 3P-MILSAO

Financer l'accès des producteurs/trices de céréales aux marchés institutionnels – contraintes et solutions en Afrique de l'Ouest

1

POURQUOI CETTE CAPITALISATION ?

Cette fiche de capitalisation est élaborée dans le cadre du projet 3P-MilSAO (Partenariats, Plaidoyers et Partages de savoirs en faveur de la prise en compte du mil et produits dérivés dans les achats institutionnels au Sénégal et en Afrique de l'Ouest) mis en œuvre par IPAR et Inter-réseaux Développement rural. Elle est issue du partage d'expériences entre organisations de producteurs et de productrices, institutions publiques, partenaires techniques et financiers, agences internationales, chercheurs et experts indépendants de 06 pays de l'Afrique de l'Ouest. La présente capitalisation intervient dans le contexte d'un constat partagé : malgré leur importance économique et alimentaire, les céréales locales issue des petites exploitations agricoles (mil, maïs, sorgho, fonio) restent très peu présentes dans les marchés institutionnels (cantines scolaires, programmes alimentaires, armée, hôpitaux, etc.). Parmi les principaux obstacles identifiés figure en bonne place les contraintes financières tels que le manque de mécanismes de financements adaptés, les retards de paiement, l'absence de préfinancement ou de garanties pour les organisations paysannes, etc. Ainsi, la présente fiche de capitalisation s'attache à documenter les expériences ouest-africaines, en particulier celles du Burkina Faso, du Sénégal et du Bénin, en vue d'analyser les contraintes financières, de mettre en lumière les solutions existantes et de renforcer le plaidoyer pour une meilleure intégration du mil et des autres céréales locales dans les marchés institutionnels.

- **Burkina Faso** (Union des sociétés coopératives de Commercialisation de Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun - USCCPA-BM) : **Soumabéré Dioma**
 - Organisation coopérative forte (3 100 producteurs regroupés en 15 coopératives, et existence d'outils internes de gouvernance).
 - Mise en place de contrats d'engagement internes
 - Mise en place de fonds de garantie et négociation de lignes de crédit avec les caisses populaires.
 - Contraintes : taux d'intérêt élevés, absence de préfinancement.
 - Plaidoyer pour des quotas réservés aux OP dans les marchés institutionnels.

« Sans mécanismes adaptés, nos coopératives ne peuvent honorer les contrats institutionnels malgré leur organisation. Les banques n'ont pas de sentiments : elles respectent la bonne gouvernance et la crédibilité. »

« Le Commissariat à la sécurité alimentaire du Sénégal vise désormais 100 % d'achats locaux en céréales, contre 11 % seulement l'an dernier. Cela marque un tournant, mais il faut l'accompagner d'outils financiers concrets. »

- **Sénégal** (Ministère de l'Agriculture, de la Souveraineté Alimentaire et de l'Elevage du Sénégal -MASAE) : **Omar Ndiaye**
 - Formalisation des coopératives et création d'un secrétariat d'État dédié.
 - Déploiement de mécanismes financiers : subventions, récépissés d'entrepôt, fonds de garantie sectoriels.
 - Objectif politique : 100 % d'achats locaux en céréales par le Commissariat à la sécurité alimentaire.

- **Bénin** (Agence Nationale de l'Alimentation et de la Nutrition du Bénin - ANAN) : **Fiacre Affedjou**
 - PNASI : 1,3 million d'écoliers bénéficiaires.
 - Procédure dérogatoire simplifiée facilitant l'accès des OP aux marchés institutionnels et leur paiement dans un délai maximal de 30 jours.
 - Mise en place d'une plateforme numérique pour les appels d'offres.
 - Allégement logistique : enlèvement des vivres et fourniture des emballages par l'ANAN.

« Nous avons décidé d'acheter 100 % de nos vivres localement pour 2025-2026. Mais il a fallu adapter les procédures pour que les OP puissent réellement participer. »

3

PRATIQUES INNOVANTES ET TRANSFÉRABLES

Au Burkina Faso :

- L'Union des sociétés coopératives de la Boucle du Mouhoun a institué des **contrats d'engagement internes**, signés entre les producteurs et la coopérative. Ces contrats renforcent la discipline collective, garantissent l'approvisionnement et crédibilisent l'organisation auprès des banques.
- La mise en place d'un **fonds de garantie interne** a permis de mobiliser des lignes de crédit auprès des caisses populaires, même dans un contexte de forte méfiance des institutions financières vis-à-vis du secteur agricole.





Au Sénégal :

- L'État a instauré des **fonds sectoriels de garantie** dans certaines filières (comme le maïs) pour sécuriser le risque bancaire. Cela facilite l'octroi de crédits aux coopératives.
- L'expérimentation des récépissés d'entrepôt permet aux producteurs d'obtenir des crédits de campagne en mettant leurs stocks comme garantie, réduisant ainsi leur dépendance à des prêts usuraires.
- **Le préfinancement sur commande** (cas SONACOS dans la filière arachide) illustre une piste pour les céréales locales.

Au Bénin :

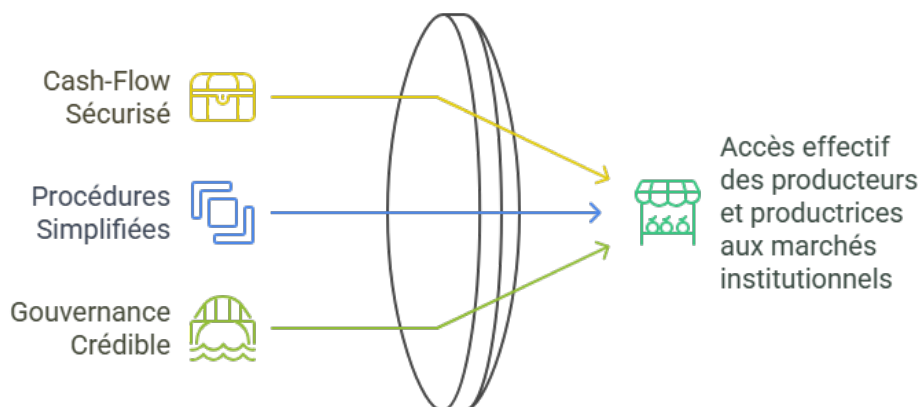
- L'ANAN a adopté **une procédure dérogatoire** qui simplifie l'accès des OP aux marchés institutionnels : plateforme digitale restreinte pour les appels d'offre, appui des Agences Territoriales de Développement Agricole (Structure déconcentrée du ministère en charge de l'Agriculture au Bénin) pour constituer les dossiers, contrôle qualité assuré par des sociétés accréditées.
- L'ANAN prend en charge **la logistique (emballages, enlèvement des vivres)**, réduisant les charges financières et organisationnelles pour les coopératives.
- Cette innovation permet d'assurer des **paiements rapides (30 jours maximum)**, ce qui constitue une avancée remarquable dans la sous-région.



Ces bonnes pratiques montrent que des ajustements institutionnels et organisationnels ciblés peuvent transformer l'accès des producteurs aux marchés institutionnels.

Des différentes expériences des trois pays ressort une même équation :

Cash-flow sécurisé + procédures simplifiées + gouvernance crédible = accès effectif des OP aux marchés institutionnels.



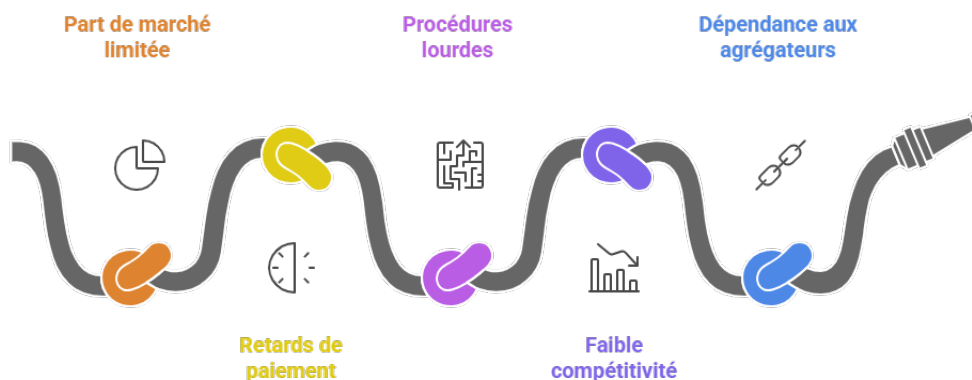
L'une des nouveautés relevées du partage d'expérience consiste dans le couplage d'outils financiers (avances, fonds/garanties, récépissés d'entrepôt, préfinancement sur commande) avec des règles opérationnelles (plateformes Avis d'appel d'Offre restreintes, appui administratif, logistique/qualité prise en charge, paiements dans un délai maximal de 30 jours) qui réduisent simultanément le risque bancaire et les coûts de transaction.

4

LIMITES ET DÉFIS OBSERVÉS

Malgré les avancées, plusieurs limites persistantes fragilisent les efforts et constituent des points de vigilance :

S'attaquer aux obstacles sur les marchés institutionnels

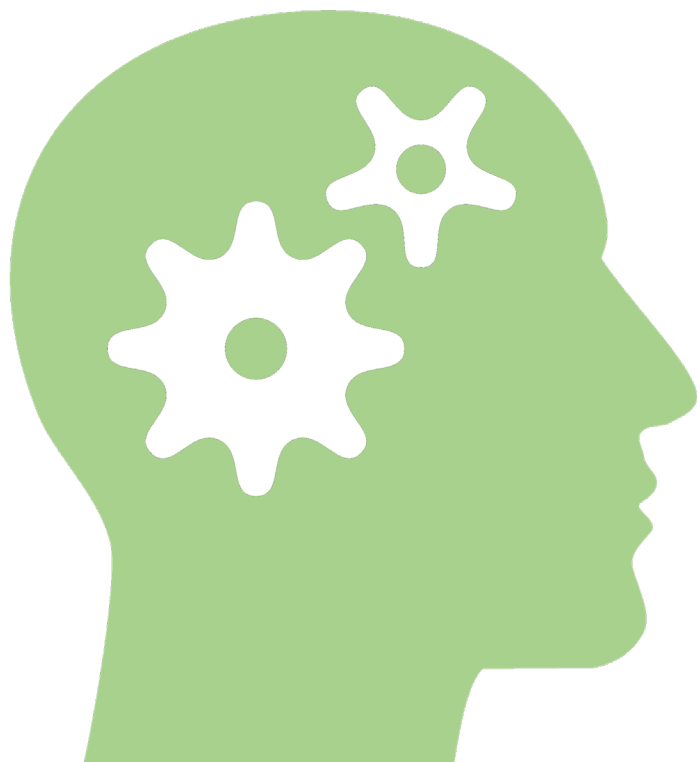


- **Faible part réelle des OP dans les marchés institutionnels** : Même lorsque des quotas sont affichés, la majorité des marchés est encore accaparée par de grands commerçants ou agrégateurs disposant d'une trésorerie plus importante.
- **Délais de paiement excessifs** : Dans plusieurs pays, les producteurs doivent attendre plus de 60 jours pour être payés. Ce délai ne correspond pas aux cycles agricoles et entraîne souvent une perte de confiance vis-à-vis des institutions et des difficultés de trésorerie pour les producteurs et leurs organisations.
- **Procédures d'appel d'offres lourdes et inadaptées** : Les dossiers exigent des pièces administratives et financières que les petites OP ne peuvent fournir. Cette barrière administrative exclut de fait les acteurs les plus vulnérables.
- **Faible compétitivité des céréales locales** : Les prix du riz importé, souvent subventionné, restent plus attractifs que ceux du mil ou du sorgho. Sans politiques de soutien, les filières locales peinent à rivaliser.
- **Risque de dépendance aux agrégateurs privés** : En l'absence de mécanismes d'appui aux OP, les agrégateurs captent l'essentiel des marchés institutionnels, reléguant les producteurs au rang de fournisseurs de second plan.

Ces limites montrent que les réformes doivent aller au-delà de l'intention politique pour s'attaquer aux réalités structurelles.

5

ENSEIGNEMENTS TIRÉS



De l'ensemble des interventions et débats, plusieurs enseignements stratégiques se dégagent :

Double exigence institutionnelle et organisationnelle

- Les marchés institutionnels ne peuvent être accessibles sans réformes publiques (quotas, avances, procédures simplifiées).
- Mais parallèlement, les OP doivent renforcer leur gouvernance, leur transparence financière et leur capacité de négociation.

L'importance du timing financier

- Les producteurs ont besoin de liquidités au moment des récoltes et de la constitution des stocks. Sans préfinancement, même une coopérative structurée échoue à honorer ses engagements.

L'innovation est possible et transférable

- Les exemples du Bénin et du Sénégal montrent que des solutions locales existent. Elles doivent être documentées, capitalisées et adaptées dans d'autres contextes.
- Le rôle ambigu des agrégateurs
- Ils représentent à la fois une menace (risque d'éviction des OP) et une opportunité (capacité de financement et logistique). Leur intégration dans des schémas tripartites encadrés pourrait transformer ce rapport de force.

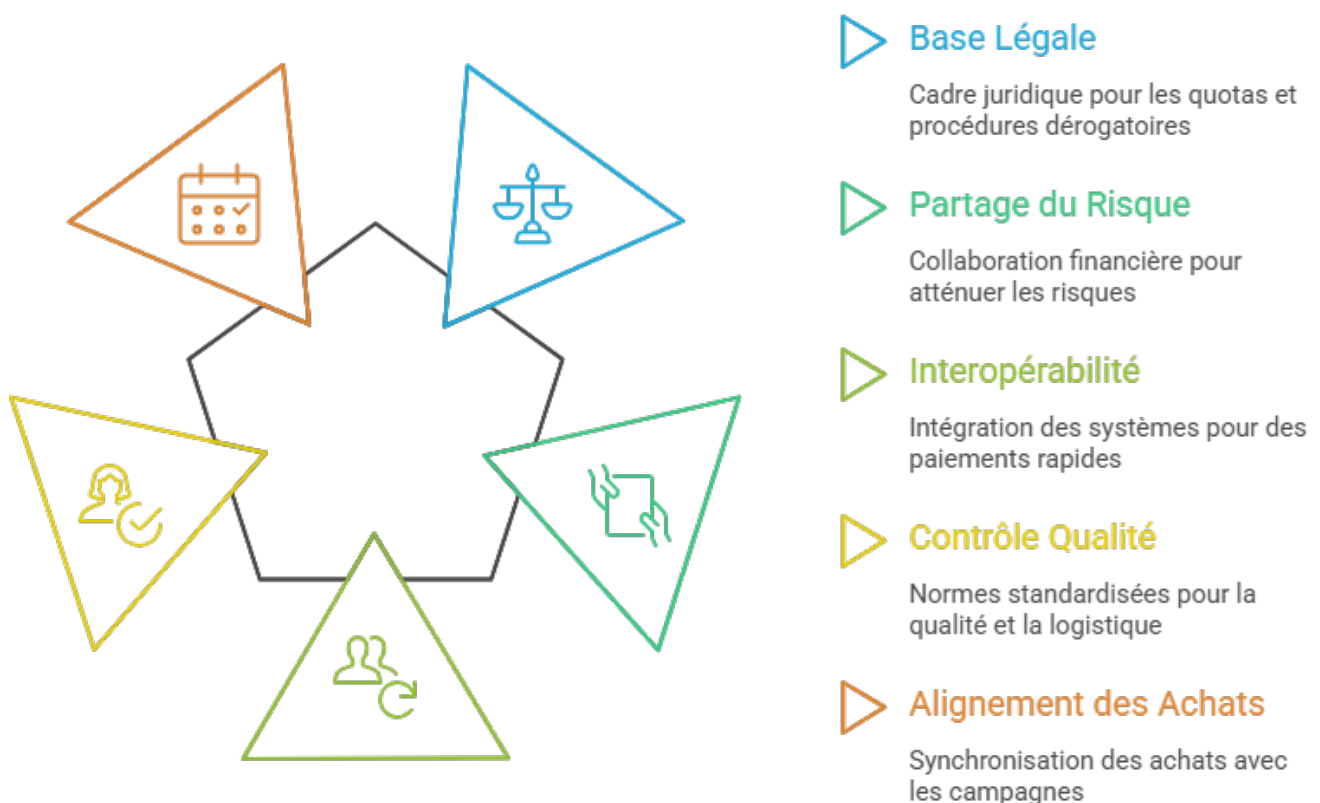
Le plaidoyer comme levier de changement

- Les expériences isolées ne suffisent pas. Elles doivent être portées au niveau politique et régional pour peser dans les réformes.

Ce qu'on apprend fondamentalement c'est que : sans discipline interne (contrats d'engagement, gouvernance comptable) et **transparence contractuelle** (volumes, délais, marges), les dispositifs se grippent ou profitent parfois aux seuls intermédiaires.

Les dispositifs mis en évidence lors du partage d'expérience sont transférables en tant que mécanismes et principes d'exécution. Leur réplication exige toutefois une base légale adaptée, l'interopérabilité avec la chaîne de dépense publique pour garantir le paiement rapide, et des capacités renforcées des OP. Les seuils (quotas, pourcentages d'avances, plafonds de marge) doivent être ajustés au contexte, l'objectif étant de reproduire la logique, pas l'organigramme, qui a fait ses preuves.

Conditions pour une Transférabilité Efficace



Pour transformer les constats et enseignement en leviers concrets de changement, il est essentiel d'engager des actions coordonnées et un plaidoyer structuré auprès des décideurs publics et des partenaires de développement. Ainsi, plusieurs pistes d'action et de plaidoyer se dégagent et se présentent comme suit :

	Recommandations court terme	Recommandations moyen terme
<u>Pour les gouvernements</u> Agir pour un cadre plus juste et incitatif	• Simplifier les procédures de passation de marchés (appels d'offres restreints, plateformes numériques dédiées, assistance technique publique) afin de faciliter l'accès des OP aux marchés institutionnels. • Réduire les délais de paiement à 30 jours maximum et appliquer des sanctions dissuasives en cas de retard, pour renforcer la confiance et la viabilité financière des OP.	• Instaurer un quota légal d'au moins 30 % des marchés institutionnels réservés aux organisations paysannes, afin de garantir leur participation effective. • Encadrer le rôle des agrégateurs par des règles de partenariat équitables, garantissant une redistribution juste des marges et un réel bénéfice pour les producteurs.
<u>Pour les partenaires techniques et financiers</u> Soutenir la transformation structurelle	• Appuyer des initiatives pilotes de contractualisation entre OP et marchés institutionnels pour démontrer la viabilité et la valeur ajoutée du modèle. • Financer la structuration et la professionnalisation des OP (formations en gestion, comptabilité, gouvernance interne) pour accroître leur crédibilité et leur autonomie.	• Créer ou renforcer des fonds de garantie régionaux afin de faciliter l'accès des OP au crédit et d'encourager leur participation aux marchés institutionnels. • Renforcer le dialogue multi-acteurs (États, OP, agrégateurs, bailleurs, agences internationales) pour co-construire des réformes durables et adaptées aux réalités du terrain.

Ces recommandations constituent une proposition de feuille de route pour transformer les marchés institutionnels en leviers de souveraineté alimentaire et de développement rural durable.

L'intégration du mil et des céréales locales dans les marchés institutionnels n'est pas seulement une question agricole : c'est un choix stratégique pour la souveraineté alimentaire, le développement rural et l'emploi des jeunes et des femmes.

Pour en savoir plus :

Téléchargez **le replay du webinaire 3PMILSAO**

Contributeurs :

- ♦ Union des Sociétés Coopératives de Commercialisation de Produits Agricole de la Boucle du Mouhon (USCCPA-BM) du Burkina-Faso
- ♦ Ministère de l'Agriculture, de la Souveraineté Alimentaire et de l'Elevage du Sénégal (MASAE)
- ♦ L'Agence Nationale de l'Alimentation et de la Nutrition (ANAN) du Bénin
- ♦ L'Agence Nationale de l'Alimentation et de la Nutrition (ANAN) du Bénin IPAR
- ♦ IPAR
- ♦ Inter-réseaux Développement rural

Octobre 2025

