



FARANFASI-SO

Développer des services d'appui à une agriculture familiale

Etude de cas : Expérience de la Fédération Faranfasi so au Mali

Amadou
WAIGALO
Coordinateur



Présentation du plan

**Emergence
des CPS et leur
Fédération**

- I. Contexte de la zone Office du Niger

- II. Les centres Faranfasi so et la Fédération Faranfasi so



Géographie et indicateurs généraux

Quelques chiffres:

PNB/hab: 379\$

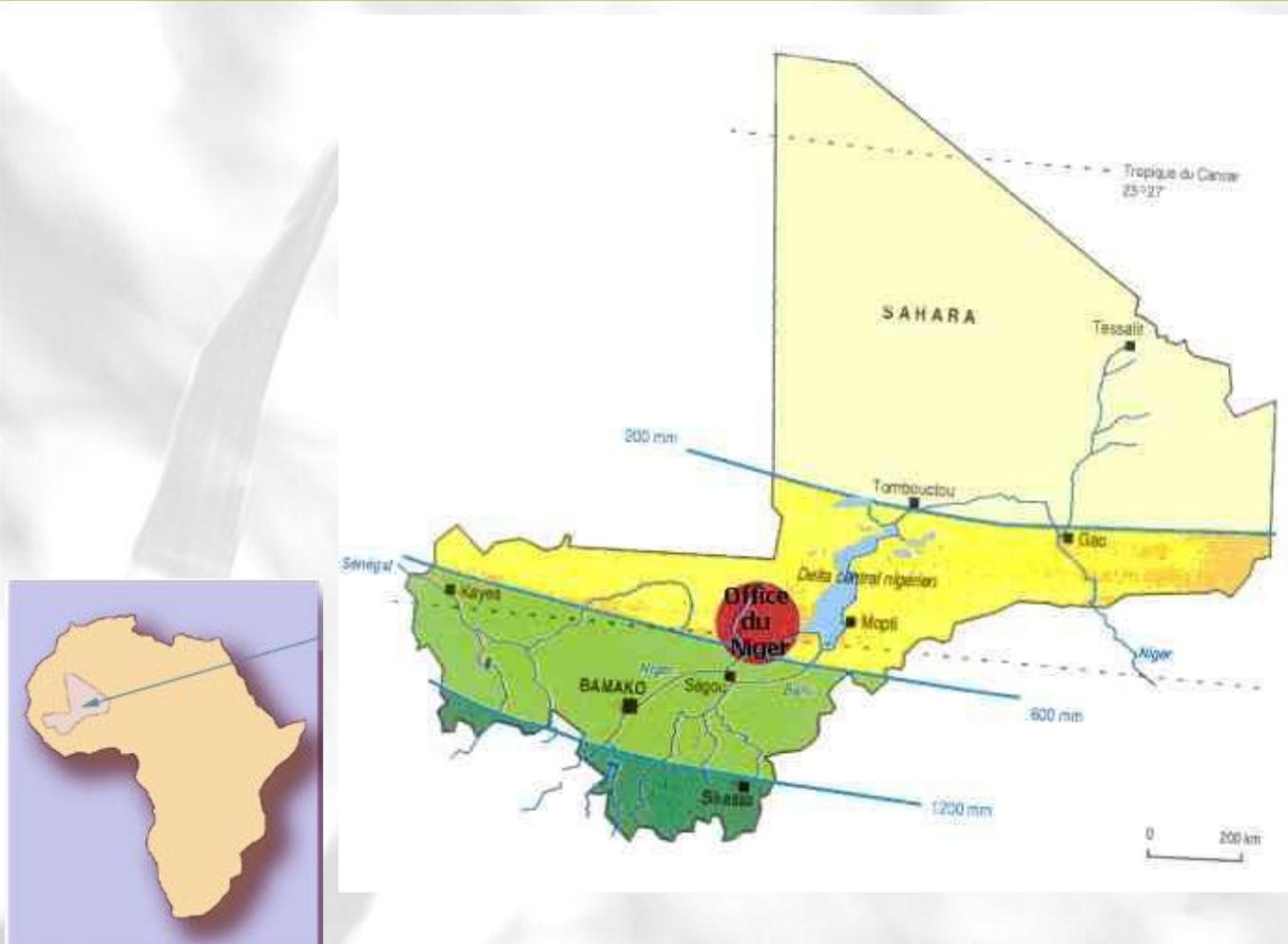
IDH: 178/182

Taux alpha adultes: 26%

Taux pauvreté: 77%

Climat sahélien à l'ON

Avancée démocratique
niveau national et local





Les aménagements hydro-agricoles

Le plus grand AHA d'Afrique de l'Ouest:

- Grenier
- « Potentiel » de 1 à 2 Mha Vs 100.000ha aménagés
- +/- 130.000ha extensions prévues
- Gravitaire / maîtrise totale
- Etiage!
- Enorme enjeu économique et social national et sous-régional
- Très attractif



Bref historique de l'Office du Niger

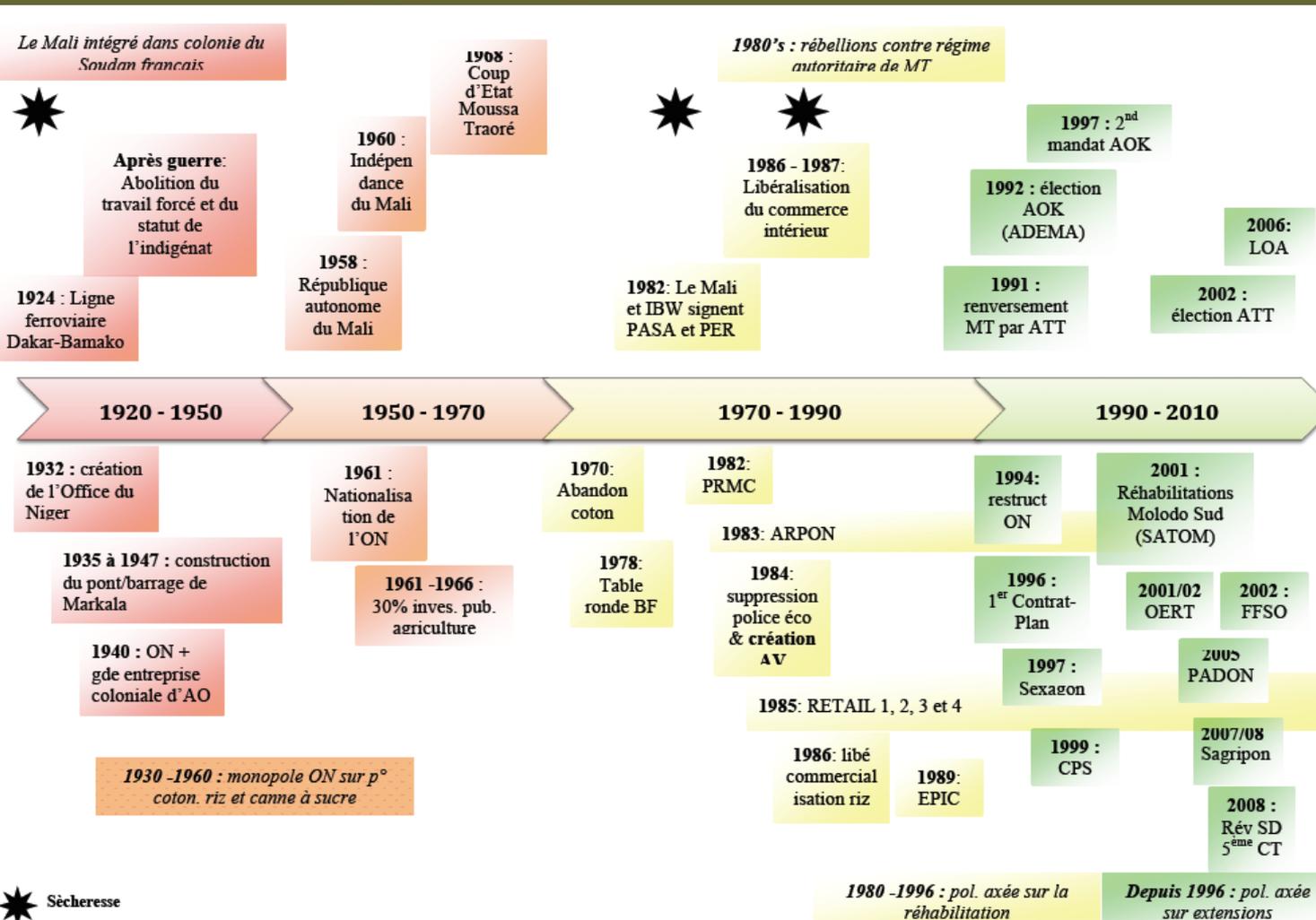
- 1932 Création de l'Office du Niger
- 1934 à 1947 Construction du Barrage de Markala, Long de 816 m Avec 488 Vannes
- 1961 (19 mai) : Nationalisation de l'Office du Niger
- 1962 : Introduction de la canne à sucre
- 1970 : Abandon de la culture du coton
- 1978 : Table ronde des bailleurs de fonds en vue du redressement de l'Office du Niger ;
- 1994 : Restructuration de l'Office du Niger avec l'appui des partenaires au développement ;



Une longue histoire

Une longue histoire qui article:

- Changements politiques majeurs: décolonisation, socialisme, régime militaire, démocratie;
- Changements institutionnels à l'ON: entreprise française, nationalisation, police économique, libéralisation / restructuration, émergence OP
- Des changements techniques: coton/riz/maraîchage, simple/double culture, repiquage, battage, extension/réhabilitation

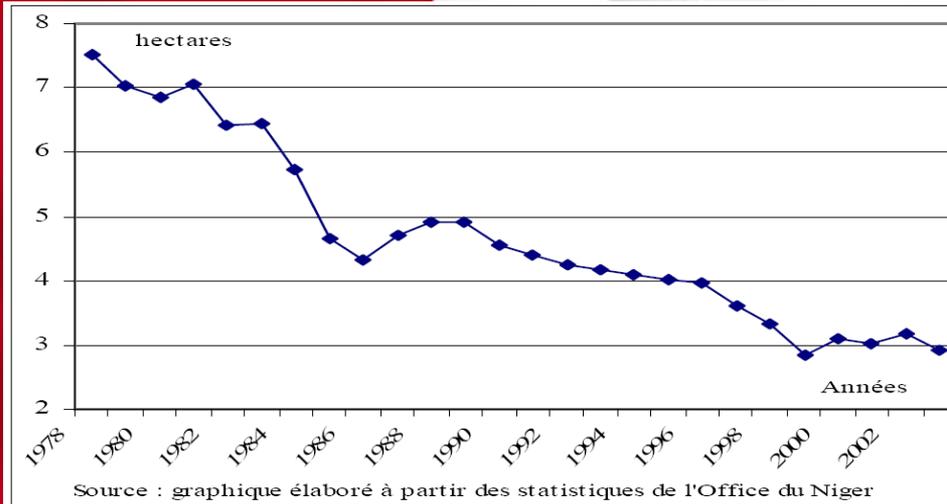




Systemes agraires et populations

**Malgré
décapitalisation
la zone Office du
Niger reste très
attractive**

- Des populations de différents groupes (colons Vs autochtones)
- Superficie irriguée des EAF de 0.2 à 30ha, 50% < 1ha (grandes 15ha, moyennes 5ha, petites 1-2ha, seuil > 3ha)
- Minorité des EAF ont accès à des parcelles sèches → Irrigation majoritaire
- Zone d'élevage importante
- Saisons:
 - Hivernage (pluie): Riz (famille) + cultures sèches (sorgho, mil, niébé...)**
 - Contre saison froide: Maraîchage (femmes)**
 - Contre saison chaude: Riz (famille)**

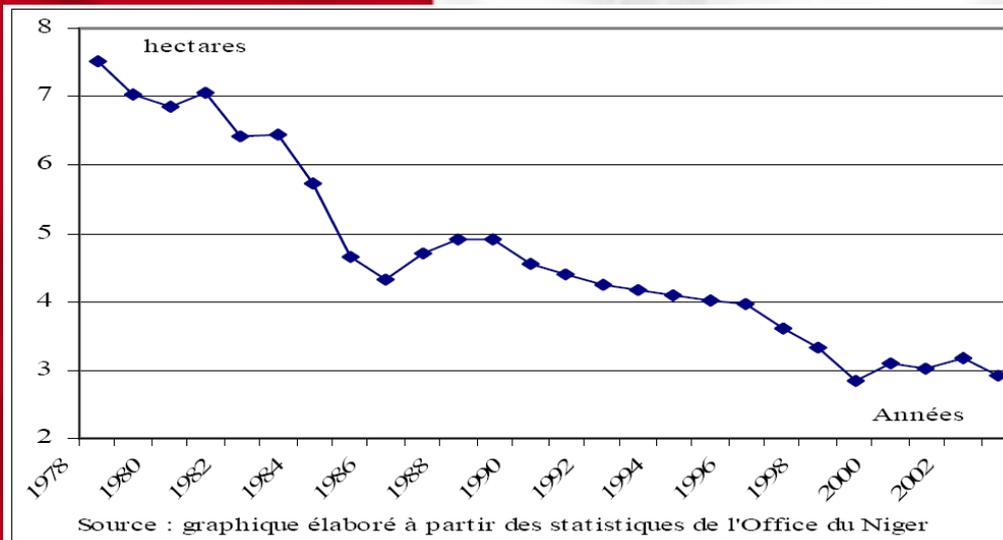




Systemes agraires et populations

**Malgré
décapitalisation
la zone Office du
Niger reste très
attractive**

- Itinéraires techniques: repiquage, double saison, assez forte intensification chimique, culture attelée / motoculteur, main d'œuvre familiale surtout, groupes repiquage (femmes), battage motorisé
- Saut des rendements dans les années 90, aujourd'hui baisse → processus de décapitalisation
- Foncier: droit d'exploitation si paiement redevance (150\$/ha/campagne pour le riz) → Risque d'éviction (appliqué)





Les services à l'agriculture

« Du travailleur
forcé au paysan
syndiqué »

Les services:

- Appro
- Crédit
- Conseil technique
- Commercialisation
- Représentation
- Alphabétisation

- Période coloniale: monopole d'achat des cultures, de l'approvisionnement en intrants, IT imposés, émergence 1^{er} syndicats;
- Période socialiste: organisation collectiviste (fermes d'Etat), police économique pour contrôler le monopole sur la production;
- Période Keïta: orientation socialiste mais pas collective, contrats annuels d'exploitation, maintient monopole et police économique;
- Restructuration Office du Niger (gestion de l'eau + entretien + foncier + conseil rural – fonctions économiques) et libéralisation de la filière riz
 - Mais faiblesse du secteur privé individuel (y compris aujourd'hui);
 - Création des AV (larges) puis des groupements: crédit intrants, battage, commercialisation;
 - Conseil rural insuffisant;
 - Crise des AV (financière, sociale): Emergence CPS, interventions ONG / projets
 - IMF;
 - Aujourd'hui panorama OP complexe: strates historiques, histoires de villages, évolutions légales, plus sociales qu'économiques, multitudes (AV, ton, GIE, groupements, CRA, syndicats, ...)



II Les centres Faranfasi So et la Fédération Faranfasi So



Origines: Le PCPS projet centres de prestations de services (AFD/IRAM)

**D'une situation
de crise à une
forte insertion
institutionnelle**

- **Une situation de crise:**
 - Crise financière des AV,
 - Crise sociale dans les villages,
 - Crise institutionnelle (Office).
- **Objectifs du PCPS:**
 - Court terme: Appuis (gestion, juridiques, techniques) aux OP pour sortir de la crise financière;
 - Moyen terme: Développer des prestations professionnelles



Qu'est-ce qu'un CPS? Gouvernance

**Une
organisation
paysanne de
services et de
conseil**

- **Membres:**
 - 3 classes d'organisations
 - 4 types suivant leur niveau de développement
- **Gouvernance paysanne: AG (2x/an), CA (1x/mois), CS**
- **Equipe de conseillers (salariés):**
 - Niveau formation supérieure: conseiller de gestion, assistant conseiller de gestion, conseiller juridique, conseiller groupement féminins
 - Animateur paysan: alphabétisation



Qu'est-ce qu'un CPS? Services

Domaines de services:

- Gestion,
- Juridique,
- Agronomique
- Alpha

Types de services:

- Formation
- Médiation
- Intermédiation
- Conseil
- Suivi-évaluation

- **Conseil de gestion :**

Formation en gestion/comptabilité
Mise en place et suivi des outils de gestion
Suivi battage
Gestion financière de l'OP (élaboration de comptes et bilan)
Appui à l'approvisionnement et à la commercialisation (intermédiation)
Animation / suivi

- **Conseil juridique :**

Appui à l'élaboration des documents administratifs
Gestion des dossiers juridiques (contentieux)
Elaboration des contrats (de prestation, commercialisation)
Médiation/Gestion des conflits
Accompagnement juridique, Intermédiation

- **Conseil aux groupements féminins :**

Facilitation accès au crédit au près des institutions financières

Appui à la gestion des fonds

Suivi AGR

Formations techniques sur le maraichage,

Formations en techniques de transformation du riz et des échalotes

- **Conseil à l'exploitation familiale**

Appui/Conseil/Formation

Suivi régulier des exploitations (vérification des cahiers des exploitants)

Vulgarisation des bonnes pratiques

- **Alphabétisation :** Cycles de formations

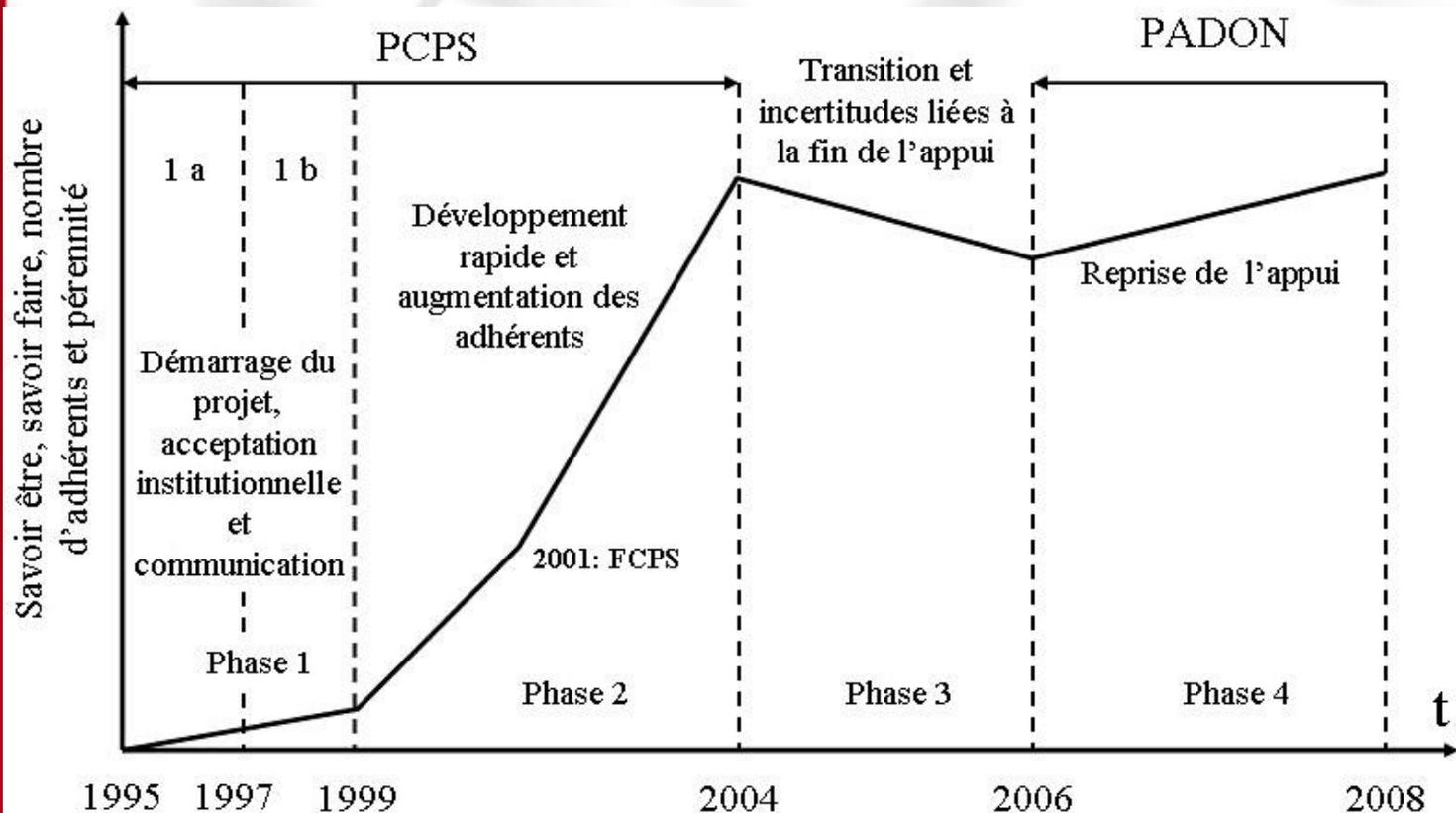


Une histoire de plus de 15 ans

A réussi à se
maintenir en
2004-2006

Toujours en
croissance

Extension de
services





La FCPS aujourd'hui

La FCPS
Octobre 2011
c'est:

Mais aussi:

- 5 CPS
- 37300 membres (en augmentation chaque année) : 161 AV, tons et groupements villageois, 177 groupements de femmes, 35 groupes CEF (346 exploitants réguliers)
- 93% de recouvrement de cotisation au 31/12/2010 (31 millions FCFA / 34)
- 97% de recouvrement de crédit de campagne au 30/06/2011 (**709** millions FCFA / 728)
- Rendement battage moyen à 3,6 t/ha
- 11.208 ha, 11.942 exploitations familiales (pour 5 zones)
- Un excellent ancrage institutionnel et une excellente reconnaissance technique.
- Faranfasi so a su tenir durant la rupture de financement 2003-2006 et rebondir rapidement ensuite.
- La réalisation de son plan stratégique est globalement au-delà des objectifs.
- Autofinancement reste problématique globalement, mais assure 74% d'autofinancement pour ce qui ne relève pas de fonctions de « services publics ».
- Elle dispose d'un système de suivi évaluation assez complet, relativement fiable et alimenté.



Quelle viabilité?

**Le carré de la viabilité:
au centre la gouvernance de l'organisation**

Viabilité économique et financière

- Suivant services et type OP: moyenne 30%, jusqu'à 70%
- Instance de base couvertes
- Subventions: CRA ou bailleurs
- > 90% cotisation

Viabilité sociale

- Forte reconnaissance sociale et institutionnelle
- 12.000 EAF (un tiers)
- Règles admises: adhésion, cotisation
- Mais aussi « histoires »

Viabilité juridico institutionnelle

- Réflexions institutionnelles en cours: coopérative
- Fonctionnement des instances aux différents niveaux

Viabilité technique

- Equilibre élus / conseillers
- Conseillers de haut niveau
- Suivi évaluation est une force



Les acquis de la Fédération des Centres Faranfasi-So

- 1. Progression globale des adhérents de Faranfasi-So
- 2. Évolution positive du battage (Million FCFA)
- 3. Situation de remboursement des crédits de campagne (millier FCFA)
- 4. Situation de l'autofinancement sur l'approvisionnement en engrais et des matériels de production des adhérents des Centres
- 5. Situation des investissements réalisés par les adhérents des centres en millier FCFA
- 6. Situation du remboursement des impayés par les adhérents des Centres aux institutions de financements (millier FCFA)
- 6. Situation de l'évolution des résultats économiques des OP membres des Centres 2006-2010
- 7. Situation de recouvrement des cotisations des Centres (Participation des adhérents à la prise en charge partielle des services)
- 8. Situation des financements obtenus par les Groupements Féminins membres des Centres auprès de la BNDA
- 9. Résultats économiques de 140 EF membres des CPS en 2010
- 10. Situation de renforcement de capacités des responsables et auditeurs des OP/Centres



1. Progression globale des adhérents de Faranfasi-So

Les adhérents de Faranfasiso sont des organisations paysannes d'hommes, de femmes et des exploitations familiales. Ils sont catégorisés en 3 classes :

Centres	Classe 1(AV/TV, GIE)	Classe 2(GF)	Classe3 (groupe d'Exploitations familiales)	Total
2005/2006	103	20	20	143
2006/2007	113	26	19	158
2007/2008	113	38	22	173
2008/2009	123	81	31	235
2009/2010	127	99	31	257
2010/2011	161	177	35	373



2. Évolution positive du battage (Million FCFA)

Centres	Total
Résultat battage 2006	188,287
Résultat battage 2007	190,450
Résultat battage 2008	225,340
Résultat battage 2009	228
Résultat battage 2010	201
TOTAL	1033,077



3. Situation de remboursement des crédits de campagne (millier FCFA)

Campagnes	Crédits obtenus (Million FCFA)	Crédits recouvrés (Million FCFA)	% remboursé
05/06	830,61	785,29	95 %
06/07	848, 84	819, 74	97%
07/08	661,43	646,14	98%
08/ 09	831, 06	811, 11	98%
09/010	837, 56	812 ,95	97%
TOTAL	4 009,6	3 875,23	97%



4. Situation de l'autofinancement sur l'approvisionnement en engrais et des matériels de production des adhérents des Centres

Campagnes	Autofinancement Réalisé
2007- 2008	26 178 000
2008-2009	86 625 000
2009-2010	89 950 000
TOTAL	202 753 000



5. Situation des investissements réalisés par les adhérents des centres en millier FCFA

Centres	Batteuses	Magasins	Décortique uses	Bascules	Centre alpha et autres	Total
2008	47 000 000	23 470 000	8 000 000	1 350 000	12 000 000	91 820 000
2009	107 235 000	74 300 000	0	1 600 000	6 100 000	189 235 000
Total	154 235 000	97 770 000	8 000 000	2 950 000	18 100 000	281 055 000



6. Situation du remboursement des impayés par les adhérents des Centres aux institutions de financements (millier FCFA)

	Total impayés	Remb. Prévu	Remb. Réalisé	Taux réalisation
06/07	362 300 000	53 120 000	39 160 000	74%
07/08	431 313 506	71 840 492	74 342 038	103%
08/09	357 095 775	46 920 777	53 487 678	114%
09/10	215 849 473	22 573 404	57 907 324	226%
010/011	312 307 195	31 000 000	94 061 045	303%
TOTAL		225 454 673	318 958 085	141%



7. Situation de l'évolution des résultats économiques des OP membres des Centres 2006-2010

Campagnes	Nbre OP concernées	Chiffre d'affaire total FCFA	Chiffre d'affaire /OP FCFA	Productions (t)	Résultats battage M.FCFA	Résultats battage/ OP M FCFA
06/07	69	1 234 686 400	17 894 005	31 397,73	188,05	2,725
07/08	70	1 053 238 750	15 046 268	33 098,85	191,24	2,732
08/09	89	1 358 779 600	15 267 186	37 502,06	225,34	2,532
09/10	89	1 433 000 000	16 101 123	35 412,05	228	2,561
010/011	89	1 501 0000000	16 865 169	33 242,46	201	2,258
TOTAL				170 653,15	1033,63	



8. Situation de recouvrement des cotisations des Centres (Participation des adhérents à la prise en charge partielle des services)

	<i>Prévues</i>	<i>Recouvrées</i>	<i>% recouvré</i>
2006	25 543 100	21 923 005	86%
2007	27 760 000	24 712 700	89%
2008	29 495 460	26 885 000	91%
2009	29 495 460	27 298 265	93%
2010	34 115 000	31 850 615	93%
TOTAL	146 409 020	132 669 585	91%



9. Situation des financements obtenus par les Groupements Féminins membres des Centres auprès de la BNDA

	Nombre OP	Crédit obtenu
2006	11	15 700 000
2007	20	23 150 000
2008	55	114 250 000
2009	85	117 475 000
2010	78	106 400 000
TOTAL		281 215 000



10. Résultats économiques de 140 EF membres des CPS en 2010

	Kouroumari	Macina	N'Débougou	Niono	Molodo	Total
Nombre EF	24	26	20	46	24	140
Surface (ha)	97	109	80	189	113	588
Production (tonne)	420 860	517 925	420 889	790 035	507 340	2 720 178
Charge (FCFA)	27 510 400	3 081 801	22 903 400	57 346 222	34 687 906	145 529 729
Valeur production (FCFA)	69 441 900	75 334 536	68 623 302	145 785 222	81 174 400	438 255 060
Marge brute (FCFA)	41 931 500	72 252 735	45 719 902	88 439 000	46 486 494	292 725 331
Rdt moyen (kg/ha)	4 324	4 736	5 294	4 183	4 490	4 626

Quelques impacts du CDG aux Exploitations Familiales

Dans le cadre du programme on peut noter quelques changements constatés par les bénéficiaires sur les plans technique, économique et même social. Le CEF a permis un approfondissement des connaissances techniques de production et de gestion des cultures, des activités de commercialisation, de diversification.



11. Situation de renforcement de capacités des responsables et auditeurs des OP/Centres

Centres	Responsables de centre	Responsables et équipes tech des OP	Auditeurs	Mbres de comité de surveillance
2006	73	888	0	64
2007	73	1 384	518	0
2008	62	1067	1394	227
2009	62	1446	538	118
2010	62	948	1 274	93
Total	332	5 733	3724	502



Les Partenaires de la Fédération des Centres Faranfasi-So

- - **La CRA de Ségo** : FFSI So dans son partenariat avec la CRA de Ségo conduit toutes ses actions de service public avec le financement du PADON dont la mise en œuvre a été déléguée par le Ministère de l'Agriculture à la CRA de Ségo
- - **l'OFFICE DU NIGER**: Pour toutes les questions de développement de la zone
- - **LWR sur les semences** : FFSI So avec son partenariat avec LWR a eu l'opportunité d'appuyer certains producteurs adhérents pour qu'ils produisent de la semence de Riz. Ce programme a commencé en 2009 pour se terminer en 2011.
- - **ASSIRI sur les OERT** : FFSI So avec son partenariat avec ASSIRI accompagne une expérimentation sur quelques OERT du centre de Molodo. Ce programme a commencé en 2009 et se terminera en 2011
- - **Partenariat avec la CAFON sur le petit matériel** : FFSI So avec son partenariat avec la CAFON aide les producteurs à trouver du petit matériel et des batteuses de qualité.



Les Partenaires de la Fédération des Centres Faranfasi-So

- **-Partenariat avec la Fondation Syngenta :** FFSI So avec son partenariat avec la Fondation Syngenta aide le centre de Kouroumari dans son activité:
- La Fondation accompagne l'initiative riz en subventionnant à 80% la construction d'un magasin de stockage pour les semences de riz.
- Elle apporte aussi un fonds de garantie pour faciliter l'accès aux prêts bancaires pour acheter du matériel et des intrants
- **-Partenariat avec la BNDA :**
- Financement des PME agricoles de la zone
- Fffasi So : structure d'appui aux PME
- Mise en place de systèmes productifs locaux
- Convention de partenariat dans l'accompagnement des PME bénéficiaires des crédits d'investissement BNDA



LES FACTEURS DE REUSSITE ET LES DIFFICULTES

Les facteurs de réussite sont :

- - L'implication des responsables paysans et leur appropriation du dispositif,
- - La qualité des prestations fournies par les conseillers et répondant aux besoins des producteurs et leurs organisations,
- - La prise en charge partielle des services par les bénéficiaires
- - L'amélioration de la situation économique des OP (certaines arrivent à autofinancer une partie de leurs intrants).

Les principales difficultés se résument :

- dans le paiement des cotisations liées l'état de santé économique de certaines OP,
- dans le financement des activités (ce qui pose le problème de viabilité du système)
- au faible niveau d'alphabétisation de certains responsables,



LES PERSPECTIVES

Dans le cadre de la politique de sécurité alimentaire, la zone Office du Niger est un enjeu important pour le Mali. Dans ce contexte, Faranfaso compte renforcer ses liens avec les acteurs de la zone et développer de nouvelles activités . Ainsi le réseau s'attellera à :

- innover, en proposant de nouveaux services à ses membres qui s'inscrivent dans une logique d'équilibre financier de la structure : appui à l'achat d'engrais, appui à la fourniture de semences, appui à la commercialisation du riz paddy et étuvé. Par mesure de prudence, et pour tester son approche et garantir sa viabilité, la Fédération souhaite dans un premier temps répondre à la demande de ces OP dans un rôle de mandataire. Dans les années futures et fortes de cette expérience de mandataire, la Fédération pourra évoluer vers une union de coopératives assurant entre autres l'approvisionnement de ses membres et la commercialisation de leurs productions.



LES PERSPECTIVES

- Renforcer ses relations avec les Institutions de micro finances et les autres acteurs économiques et techniques de la zone pour faciliter l'accès des producteurs à ces services,
- Favoriser le développement de nouvelles activités rémunératrices au sein des OP adhérentes (OP type 3 et 4 sorties d'endettement)
- S'inscrire dans une logique économique en créant des coopératives de grande taille (couvrant une zone de production)