

Une union de Producteurs escalade la chaîne de Valeur

Mots clés: gestion intégrée fertilité des sols, dynamique paysanne, coopératives, filières, chaîne des valeurs, programme alimentaire mondial, accès aux marchés

L'augmentation de la production a permis le développement des conditions de vie des membres de la COOCENKI. Aujourd'hui on développe un accès au marché plus fort en structurant une chaîne de valeur agricole.



Auteur(s): Daniel Muhindo Bunambo, Directeur de la Coopérative Centrale du Nord Kivu (COOCENKI)

Date de publication: juin 2011

Catégorie(s): Dynamique paysanne • Gestion intégrée fertilité des sols

Province(s): Nord Kivu (territoires de Rutshuru, Lubero, Beni)

Partenaire(s): IFDC

Nombre de pages: 2

Identification: F-P1-N3-1



F-P1-N3-1

Créée en 1980, COOCENKI est née du désir de producteurs de développer un plus large accès à des marchés importants. La première étape fut l'intensification agricole à travers la GIFS: améliorer la fertilité des terres permettait d'augmenter leur rendement. Ensuite, l'établissement de la chaîne de valeur d'une culture donnée permet non seulement de passer de l'agriculture de subsistance à l'agriculture orientée vers le marché, mais donne également aux producteurs les outils nécessaires à l'appropriation du processus afin de bâtir un marché durable.

COOCENKI a été créée en 1980, sous l'initiative de trois coopératives primaires à savoir la COOPAMU Mbingi, la COOPROAGRI Mighobwe et la SOPLAKI de Kayna. L'Union est née d'un désir des producteurs membres des coopératives de développer un plus large accès à des marchés importants tels que ceux de Goma et de Butembo. Aujourd'hui, COOCENKI comprend 25 coopératives opérant au sein de trois territoires du Nord Kivu, à savoir Rutshuru, Lubero et Beni. En 1987, la COOCENKI a été officiellement reconnue en tant qu'union, ce qui a renforcé son pouvoir de négociation. Chaque coopérative membre doit payer des droits d'entrée tels que fixés par les membres lors de l'Assemblée Générale, souscrire à payer la part sociale de 2.100 \$, en plus d'une cotisation annuelle selon la situation financière de la coopérative.

Première Étape: L'Intensification Agricole à travers la GIFS

L'intensification agricole sert à augmenter la productivité d'une surface de terre donnée. L'intensification peut prendre plusieurs formes, entre autres l'irrigation et l'utilisation des animaux ou des machines à la place de la main d'oeuvre humaine. IFDC et son projet CATALIST utilisent la Gestion Intégrée de la Fertilité du Sol en tant qu'instrument pour augmenter la production et fortifier la chaîne de valeur. Les stratégies de la GIFS consistent essentiellement à combiner les engrais minéraux aux amendements disponibles localement tels que les résidus de récolte, le compost et l'engrais vert; pour réapprovisionner les éléments nutritifs du sol perdus, ce qui améliore la fertilité de ce dernier et favorise l'accroissement des cultures. Les amendements organiques du sol interagissent avec les engrais minéraux ce qui améliore la qualité du sol et l'efficacité des engrais et autres intrants agricoles (les semences, les produits phytosanitaires et l'eau). De plus, la GIFS promeut les pratiques améliorées de gestion des cultures, les mesures de lutte contre l'érosion et le lessivage et les techniques d'amélioration de la maintenance de la matière organique du sol.

Les membres de COOCENKI devaient améliorer la fertilité de leurs terres afin d'augmenter leur rendement. La plupart des producteurs du Nord Kivu ne possèdent que de petits lopins de terre. Cependant, avec l'introduction de la GIFS en 2007, ils sont parvenus à augmenter leur production. L'utilisation de la GIFS leur permet de nourrir leurs familles tout en augmentant leurs revenus à travers la vente du surplus de la production.

«CATALIST nous a enseigné des techniques modernes de production végétale appuyée par la fertilisation de la même manière qu'on enseigne la lecture A, B, C, D à un enfant. Avant, l'apprentissage de la GIFS nous n'avions que de vagues notions sur l'utilisation des engrais», dit Bunambo. Avec les premiers succès dus à l'application de la GIFS sur le maïs et la pomme de terre, les producteurs ont adopté la technologie en grand nombre. Ils ont appris à connaître quels types et quantités d'engrais sont nécessaires selon la culture, aussi bien d'autres questions telles que l'utilisation de la matière organique, le sarclage et autres techniques appropriées.

Le processus porte du fruit

Avant l'introduction de l'intensification agricole sur la culture de maïs, le producteur moyen produisait 1,2 tonnes par hectare (t/ha). Après l'application de la GIFS à Kalunguta, le rendement est passé à 5,6-6,7 t/ha, du jamais vu dans la région! Plus important encore, le coût de production est descendu de 130 \$ à 85 \$ la tonne. Par conséquent, dans le district de Beni, 985 producteurs des villages de Kalunguta, Kabasha et Maboya, dont la moitié est constituée de femmes, ont participé avec attention à l'ensemble des activités culturelles dans les champs de démonstration sur le maïs au cours de la première saison de 2010.

Deuxième étape : Ajouter de la Valeur pour de Meilleurs Profits

IFDC contribue à augmenter la productivité et la rentabilité/le profit des petits producteurs à travers le développement de chaînes de valeur agricoles compétitives et durables. L'établissement de la chaînes de valeur d'une culture donnée permet non seulement aux producteurs de passer de l'agriculture de subsistance à l'agriculture orientée vers le marché, mais leur donne également les outils nécessaires à l'appropriation du processus afin de bâtir un marché durable.

La chaîne de valeur des intrants agricoles est constituée des étapes et acteurs impliqués jusqu'à la récolte. Ceux-ci incluent par exemple des vendeurs d'engrais, semences et produits phytosanitaires effectifs qui aident les producteurs à apprendre des techniques agricoles plus efficaces. La chaîne de valeur des produits agricoles quant à elle est faite de toutes les étapes que suit un produit donné, de la récolte au consommateur. Le développement de la chaîne de valeur agricole consiste donc à lier les producteurs à toute personne pouvant les aider à cultiver, à transformer, à emballer, à commercialiser et enfin à vendre la nourriture qu'ils produisent.

Les leaders de COOCENKI ont compris que la meilleure façon d'augmenter les revenus était d'escalader la chaîne de valeur, en introduisant surtout la transformation. S'impliquer davantage dans la chaîne permet de générer plus de profits et augmenter les opportunités d'emplois tels que les travaux de transport, la main d'œuvre, les techniciens appropriés. La transformation en farine de maïs offrit de nouvelles opportunités d'augmentation des revenus. À travers une subvention de l'ONG

Belge VECO, COOCENKI a pu bâtir l'usine de transformation de maïs de Kyambogho, à Butembo. COOCENKI a pour sa part contribué 20% du cout total de la construction de ce bâtiment. Avec 3 décortiqueuses et 4 moulins, les producteurs ont vendu leur surplus de récolte à l'usine pour transformation.

Auparavant, les producteurs n'avaient pas un accès facile à la transformation du maïs. Avec le nouvel équipement, ils peuvent mouliner jusqu'à 10T de maïs par jour.

Le moulage consiste essentiellement en 3 étapes, dont le nettoyage manuel des épis afin d'enlever les impuretés telles que les petits cailloux et les feuilles. La deuxième étape consiste à mettre le maïs dans une des trois machines de décortication. Une partie du maïs nettoyé est utilisé comme fourrage. Le maïs est ensuite moulu dans une des quatre machines ayant la capacité de produire 2,5 tonnes de farine de qualité supérieure par jour. Après la récolte, les moulins sont en marche durant des fois jusqu'à 12h par jour, le problème majeur reste l'utilisation d'un groupe électrogène qui consomme une moyenne de huit de carburant par heure.

COOCENKI et le Programme Alimentaire Mondial

En 2005, d'importants efforts de plaidoirie ont été menés par les producteurs avec l'appui et l'accompagnement de VECO pour persuader le Programme Alimentaire Mondial (PAM) à cesser d'importer ses réserves de nourriture de l'extérieur mais à plutôt acheter chez les producteurs locaux. En 2007, COOCENKI a été acceptée par PAM comme fournisseur de vivres alimentaires. COOCENKI commença à fournir 150 tonnes de farine de maïs au PAM cette année là. En 2008, deux contrats de farine maïs ont été signés - un premier de 300T et un deuxième de 200 tonnes. Les producteurs de COOCENKI reçoivent la valeur du prix initial du marché majorée d'une petite différence par rapport aux prix offert par les commerçants, et plus tard, ils empochent 75% du bénéfice net comme ristourne à la fin de l'année. Le 25% restant sont réinvestis par COOCENKI dans la production et en équipements.

COOCENKI a réalisé qu'il avait beaucoup à apprendre afin de devenir un acteur fiable de la chaîne de valeur. En Avril 2010, le PAM a signé avec COOCENKI un autre contrat de livraison de 250 tonnes de maïs. Malgré les obstacles, les membres sont satisfaits parce

qu'ils ont enfin un marché fiable de leurs produits. Au total, l'organisation a atteint un chiffre d'affaires de 711.241\$ à partir de ses activités d'autofinancement

En plus du marché du PAM, la COOCENKI satisfait également le consommateur local en produisant la farine de maïs adaptée aux goûts et préférences de la population de Butembo et de ses environs. Ceci augmente également les revenus des producteurs de maïs dans le Grand Nord. À la fin de l'année, les ristournes sont partagées entre les coopératives au prorata de leurs transactions avec l'Union. Selon les règlements de l'organisation, 10% du bénéfice net sert de réserve statutaire, autres 10% comme réserve légale et 5% et est affectée au renforcement du capital comme rémunération des parts sociales des actionnaires.

Extension future : Développement du marché des intrants

COOCENKI a l'ambition de devenir la première organisation du Kivu à se spécialiser dans le développement des marchés des intrants. En partenariat avec CATALIST, l'union augmente sa connaissance sur les intrants agricoles. Ils ont récemment participé dans un programme de formation de vendeurs d'intrants du Nord Kivu et COOCENKI est actuellement entrain d'établir ce domaine de vente dans la région.

La brochure originale est une publication de CATALIST, un projet exécuté par l'IFDC. | www.ifdc-catalist.org | ifdcrwanda@ifdc.org

Le financement du projet résulte de la générosité de la Direction Générale de la Coopération Internationale des Pays Bas (DGIS).



COOCENKI - www.coocenki.org
Av. du Marché n° 20, Commune Kimemi
Ville de Butembo - Nord Kivu, RDC
Téléphone : +243 998 605 152
coocenkirwanda@yahoo.fr