

Promouvoir le développement durable du secteur des semences



ÉDITEURS : Nina de Roo (WUR-CDI) et Peter Gildemacher (KIT)

Promouvoir le développement durable du secteur des semences

Enseignements tirés du projet CATALIST 2 (Catalyser l'intensification agricole accélérée pour la stabilité sociale et environnementale) au Burundi, au Nord et au Sud-Kivu en République démocratique du Congo et au Rwanda.

Colophon



Centre for Development Innovation, Wageningen UR
P.O. Box 88, 6700 AB, Wageningen, The Netherlands
www.wageningenur.nl/cdi

Royal Tropical Institute (KIT)
P.O. Box 95001, 1090 HA Amsterdam, The Netherlands
www.kit.nl/sed

The International Fertilizer Development Center (IFDC)
P.O. Box 2040, Muscle Shoals, Alabama 35662, U.S.A.
www.ifdc.org

Éditeurs : Nina de Roo (WUR-CDI) et
Peter Gildemacher (KIT)

Traduit de l'anglais : Carole Salas

Mise en page : Anita Simons, symsign. www.symsign.nl

Contributeurs :

- Byakombe Mazambi Jonathan (SENASSEM), South Kivu, DRC
- Nduwimana Claudette (Twitezimbere), Burundi
- Kamale Kambale Jean Marie (IFDC), North Kivu, DRC
- Rukeba John (Amis du Kivu), South Kivu, DRC
- Mbarushimana Jean Claude (CAPAD), Burundi
- Muyisa Marie Claire (SYDIP), North Kivu, DRC
- Furaha Kasi Rosette (LOFEPACO), North Kivu, DRC
- Kulimushi Faustin (IFDC), South Kivu, DRC
- Semakuza Aloys (BAIR), Rwanda
- Ndorimana Modeste (ARDI), Rwanda
- Lindiro Reverien (IFDC), Rwanda
- Simbashizubwoba Cyriaque (IFDC), Burundi
- Nyamwasa Jean Damascene (IFDC), Rwanda

Photo de couverture : Simbashizubwoba Cyriaque (IFDC)

Publication et distribution : © 2016 Wageningen UR
Centre for Development Innovation, Royal Tropical
Institute (KIT) and International Fertilizer Development Centre (IFDC)

This report can be downloaded free of charge from
www.wageningenur.nl/cdi ('publications').



© 2015 Centre for Development Innovation, part of
the Dienst Landbouwkundig Onderzoek foundation.
P.O. Box 88, 6700 AB Wageningen, The Netherlands.
T + 31 (0)317 48 68 00, E info.cdi@wur.nl,
www.wageningenur.nl/cdi.



The Centre for Development Innovation uses a
Creative Commons Attribution 3.0 (Netherlands)
licence for its reports.

*The user may copy, distribute and transmit the work
and create derivative works. Third-party material that
has been used in the work and to which intellectual
property rights apply may not be used without prior
permission of the third party concerned. The user must
specify the name as stated by the author or licence
holder of the work, but not in such a way as to give
the impression that the work of the user or the way in
which the work has been used are being endorsed. The
user may not use this work for commercial purposes.*

*The Centre for Development Innovation accepts no liability
for any damage arising from the use of the results of this
research or the application of the recommendations.*

Référence: de Roo, N. and P. Gildemacher (eds) 2016,
Promouvoir le développement durable du secteur
des semences

Table des matières

Liste d'acronymes	6
Résumé analytique	7
1 Introduction	13
2 Renforcer la capacité des producteurs de semences émergents	17
2.1 Introduction	17
2.2 Activités et approche	17
2.2.1 Formation des producteurs de semences	17
2.2.2 Soutien matériel apporté aux producteurs de semences	20
2.3 Expériences acquises et enseignements tirés	21
2.3.1 Le matériel et la structure des formations professionnelles contribuent au succès	21
2.3.2 Équilibre entre la formation axée sur la technologie des semences et la formation sur l'entrepreneuriat	22
2.3.3 Sélection des bénéficiaires	22
2.3.4 Formation personnalisée pour répondre aux besoins des entrepreneurs dans le secteur des semences	23
2.3.5 La formation des producteurs de semences émergents attire les entrepreneurs dans l'industrie des semences	24
2.3.6 Implication des fournisseurs de services en semences dans des partenariats de facilitation de formation	24
2.3.7 Les partenariats mettent du temps à porter fruits dans le secteur émergent des semences	28
2.3.8 Le soutien matériel peut nuire à l'entrepreneuriat	28
2.4 Conclusions et recommandations	30
3 Professionnalisation de la production de semences et entrepreneuriat : cibler des groupes ou des individus ?	31
3.1 Introduction	31
3.2 Activités et approche	31
3.2.1 Types de producteurs existants et établis dans le cadre du projet CATALIST 2	31
3.2.2 Évolution des groupes de producteurs de semences	33
3.3 Expériences acquises et enseignements tirés	34
3.3.1 Les activités en groupe sont plus efficaces en termes de commercialisation, de formation et d'acquisition de crédits et d'intrants	34
3.3.2 Les activités individuelles sont plus efficaces en termes de production de semences	35

3.3.3	<i>Mettre un groupe en place est chose aisée ; une mauvaise gestion entraîne souvent sa dissolution</i>	37
3.3.4	<i>Une approche de groupe peut freiner les entrepreneurs axés sur les profits</i>	39
3.3.5	<i>Importance de la taille du groupe</i>	40
3.3.6	<i>Conditions requises pour une production efficace en groupe</i>	40
3.4	Conclusions et recommandations	41
4	Accroître la demande en semences de haute qualité	43
4.1	Introduction	43
4.2	Approche et activités	43
4.2.1	<i>Motifs de faible utilisation des semences de qualité par les petits producteurs</i>	43
4.2.2	<i>Sensibilisation accrue à l'utilisation de semences de qualité</i>	45
4.2.3	<i>Faciliter la commercialisation des semences de qualité</i>	46
4.3	Expériences acquises et enseignements tirés	47
4.3.1	<i>Efficacité des différentes actions visant à promouvoir la demande en semences de qualité</i>	47
4.3.2	<i>Parvenir à un équilibre entre l'offre en semences de qualité et la promotion de la demande</i>	55
4.3.3	<i>Les commerçants de semences jouent un rôle important dans la promotion de l'utilisation de semences de qualité</i>	57
4.4	Conclusions et recommandations	57
5	Enseignements tirés en termes de genre et de développement du secteur des semences	59
5.1	Introduction	59
5.2	Activités et approche	60
5.3	Expériences acquises et enseignements tirés	61
5.3.1	<i>Pourquoi les femmes demeurent invisibles dans le cadre de la production et de l'entrepreneuriat dans le secteur des semences</i>	61
5.3.2	<i>Cibler les femmes exige un effort supplémentaire</i>	62
5.3.3	<i>Tentatives prometteuses de soutien aux femmes en tant qu'utilisatrices et productrices de semences</i>	63
5.4	Conclusions et recommandations	64
6	Intégrer le développement du secteur des semences à une approche fondée sur la chaîne de valeur	65
6.1	Introduction	65
6.2	Activités et approche	65
6.3	Enseignements tirés	67
6.3.1	<i>Avantages de l'intégration des interventions dans le secteur des semences aux chaînes de valeur axées sur la consommation</i>	67
6.3.2	<i>Obstacles</i>	69
6.4	Conclusions et recommandations	71

7	Garantir un impact durable sur la disponibilité de semences de haute qualité à un prix abordable	73
7.1	Introduction	73
7.2	Activités et approche	73
7.3	Expériences acquises et enseignements tirés	74
7.3.1	<i>Garantir que les producteurs poursuivent la production de semence à la fin du projet</i>	74
7.3.2	<i>Assurer une prestation de services continue pour les producteurs de semences</i>	76
7.3.3	<i>Favoriser la poursuite de la formation des agriculteurs après le projet</i>	79
7.3.4	<i>Promouvoir l'innovation continue dans le secteur des semences</i>	80
7.4	Conclusions et recommandations	82
8	Conclusions	83
	Renforcement de la capacité en technologie et en entrepreneuriat dans le secteur des semences	83
	Collaboration avec des producteurs de semences individuels ou en groupe	84
	Investissement équilibré entre la production de semences et la stimulation de la demande	84
	La dimension du genre et le développement du secteur des semences	84
	Interventions dans le secteur des semences au titre d'un projet fondé sur la chaîne de valeur	85
	Impact durable	85
	Annexe 1 : production de semences en chiffres détaillés	87

Liste d'acronymes

ARDI	Association Rwandaise pour la promotion du Développement Intégré
BAIR	Bureau d'Appui aux Initiatives Rurales
CAPAD	Confédération des Associations des Producteurs Agricoles pour le Développement
CATALIST	Catalyser l'intensification agricole accélérée pour la stabilité sociale et environnementale
GPS	Groupement de Producteurs Semenciers
IFDC	International Fertiliser Development Centre
IMF	Institutions de microfinance
INERA	Institut National pour l'Étude et la Recherche Agronomiques
ISABU	Institut des Sciences Agronomiques du Burundi
KIT	Institut Royal des Tropiques
LOFEPACO	Ligue des organisations des femmes paysannes du Congo
ONCCS	Office National de Contrôle de Certification de Semences (Burundi)
ONG	Organisation non gouvernementale
PAIOSA	Programme d'Appui Institutionnel et Opérationnel au Secteur Agricole
PAIPAD	Programme d'Actions aux Initiatives Paysannes de Développement
RAB	Rwanda Agricultural Board
RDC	République Démocratique du Congo
SENASEM	Service National de Semences
SYDIP	Syndicat de Défense des Intérêts Paysans
WUR-CDI	Wageningen University and Research – Centre for Development Innovation

Résumé analytique

Résumé

Des semences de haute qualité constituent le fondement de l'augmentation durable de la production agricole. La qualité des semences détermine le potentiel de rendement agricole et par conséquent, le rendement potentiel de l'investissement sur la terre, la main-d'œuvre et le capital. Assurer l'accès à des semences de qualité est essentiel pour réduire l'insécurité alimentaire et accroître les revenus agricoles. Le défi auquel doit faire face le développement agricole réside dans la facilitation durable de l'accès à des semences de qualité, dans le cadre de l'amélioration du fonctionnement du secteur agricole dans son ensemble.

CATALIST 2 visait à améliorer les moyens de subsistance des petits exploitants agricoles et à promouvoir le commerce régional au Burundi, au Nord et au Sud-Kivu en RDC et au Rwanda. Le renforcement de la disponibilité et de l'utilisation de semences de qualité fait donc partie intégrante du projet.

Dans cette publication, les expériences acquises au titre de ce projet sont analysées en vue de soutenir la conception et la mise en œuvre d'interventions futures dans le secteur des semences. Les recommandations qui y sont formulées peuvent être mises à profit par les bailleurs de fonds, ainsi que les responsables de la conception et de la mise en œuvre d'interventions menées dans le secteur des semences dans les économies émergentes.

L'analyse s'est axée sur les questions suivantes :

- 1 Comment la capacité des producteurs de semences émergents peut-elle être efficacement renforcée afin de leur permettre de devenir des entrepreneurs semenciers professionnels ?
- 2 Dans quelles conditions le soutien apporté aux producteurs de semences en groupe est-il plus viable que celui offert aux producteurs individuels ?
- 3 Comment des interventions temporaires peuvent-elles favoriser efficacement la demande et l'utilisation de semences de qualité ?
- 4 Comment les interventions menées dans le secteur des semences peuvent-elles tenir compte du genre afin que le potentiel que représente la contribution des femmes dans ce secteur puisse se concrétiser ?
- 5 Quels sont les avantages et les inconvénients de l'intégration d'une composante du secteur des semences dans une approche globale fondée sur la chaîne de valeur ?
- 6 Comment les interventions dans le secteur des semences peuvent-elles avoir un impact durable sur le secteur agricole ?

Le renforcement des capacités en matière de technologie et d'entrepreneuriat dans le secteur des semences

Une formation mettant à la fois l'accent sur les technologies et l'entrepreneuriat dans ce domaine a offert un meilleur soutien aux producteurs de semences dans la professionnalisation de leurs entreprises. L'implication des institutions localement ancrées, d'experts de différentes disciplines (experts en techniques et en éducation des adultes), ainsi que des formateurs présents sur le terrain dans l'élaboration de manuels de formation a contribué à un programme équilibré de renforcement des capacités. Au titre de CATALIST 2, cette mesure a fourni une bonne base fonctionnelle pour la collaboration entre les producteurs de semences, les fournisseurs de services et les clients. Elle a également stimulé l'appropriation au niveau local et par conséquent, la poursuite du programme une fois le projet terminé. En outre, la participation des prestataires de services de semences au cours des sessions de formation s'est révélée un choix judicieux, ouvrant la voie à un partenariat continu entre des groupes de producteurs semenciers (GPS), des sources fiables de semences de qualité, des services de certification des semences et des clients.

Le programme de formation est constitué de modules dispensés par ordre chronologique tout au long de la saison de production. Cette initiative, conjuguée à l'apport de conseils pratiques de facilitation, a aidé les formateurs-animateurs sur le terrain à fournir un programme de formation efficace et structuré.

La sélection des participants ayant le potentiel de devenir des entrepreneurs dans le secteur des semences et l'ambition de se professionnaliser dans la production et la commercialisation de semences est une étape essentielle à la réussite. Un niveau de base en calculs élémentaires, lecture et écriture constitue une exigence minimale. Il est également important que les participants aient accès à la terre et au capital

Par ailleurs, il est préférable d'ajouter des brochures de vulgarisation au programme destiné aux producteurs de semences. Cela leur permet d'avoir des références sur leur formation après avoir terminé le programme. Adapter ce dernier aux divers besoins des entrepreneurs est primordial, les participants ayant des niveaux différents en termes d'expérience et d'ambition.

En ce qui concerne l'octroi d'un soutien matériel substantiel tel que des installations de stockage ou la fourniture d'intrants, il est conseillé de l'envisager uniquement pour les entrepreneurs semenciers ayant déjà fait preuve d'un certain niveau d'engagement envers leur entreprise. La fourniture d'un soutien matériel en début de projet contribue à la création d'entreprises qui fonctionnent artificiellement et qui demeurent dépendantes dudit projet. Il est préférable que le soutien matériel soit assuré par le biais du cofinancement comportant un investissement financier important de la part des entrepreneurs.

Collaborer avec des producteurs de semences individuels ou groupés en association

Le projet CATALIST 2 a fourni un soutien principalement aux groupements de producteurs de semences. Bien que la majorité des groupes continuent de produire et de commercialiser des semences depuis la fin du projet, d'importantes leçons sur ce qui permet à un groupe de fonctionner ou ce qui le met en échec sont à tirer. Une mauvaise gestion organisationnelle et financière constitue la principale raison menant à un échec. Si la continuité d'un groupe représente un élément important pour l'impact de l'intervention, il est conseillé de mettre l'accent sur le renforcement des capacités de gestion organisationnelle et financière.

La production individuelle encourage les agriculteurs à être plus efficaces. Lorsque les exploitations sont très petites, comme dans les hauts plateaux du Burundi et du Rwanda, la production de semences certifiées est seulement possible après le remembrement de terrains afin qu'ils répondent aux exigences minimales nécessaires à la certification. Par conséquent, de nombreux producteurs de semences dans ces régions regroupent leurs parcelles pour avoir la superficie minimale requise pour devenir un GPS certifié. Cependant, la majorité des semences de ces GPS sont produites individuellement, tandis que l'acquisition d'intrants, la formation et la commercialisation sont entreprises collectivement avec succès. Le renforcement des capacités de soutien aux producteurs individuels qui se regroupent uniquement dans le cadre de la formation devrait également être envisagé au titre d'interventions futures dans le secteur des semences.

Nécessité d'un investissement dans le domaine semencier à la fois dans la production de semences et dans la stimulation de la demande

Le volet « semences » de CATALIST 2 s'est davantage axé sur le renforcement des capacités des producteurs de semences que sur la commercialisation et la création d'une demande en semences de qualité, éléments qui ont été traités ultérieurement dans le cadre du projet. Une approche plus équilibrée aurait été néanmoins préférable. La production de semences à elle seule ne modifie pas le mode traditionnel dont les agriculteurs utilisent les semences. Des efforts délibérés sont nécessaires pour promouvoir l'utilisation de semences de haute qualité et par conséquent, pour renforcer le marché des semences produites par des professionnels.

La création d'une demande en semences de qualité est réalisée par le biais de démonstrations ou « parcelles d'apprentissage », afin de démontrer la valeur ajoutée que représente l'investissement dans des semences de haute qualité. Les émissions radio, les dépliants, les « journées agricoles portes ouvertes » et les affiches sur la route se sont avérés un moyen efficace et relativement bon marché en complément des démonstrations sur le terrain. L'établissement de relations client-fournisseur est un élément clé des interventions dans le domaine de la

commercialisation de semences. Les méthodes les plus efficaces se sont révélées être les journées agricoles portes ouvertes organisées dans de petites exploitations, ainsi que les points de vente de semences locales.

Les commerçants de semences sont des partenaires influents en termes de renforcement du marché des semences existant. Les exclure en tant que partenaires représenterait une occasion manquée pour un changement durable. Ils sont présents localement, jouent un rôle important en matière de réseau et ont des liens avec les agriculteurs, les producteurs de semences, ainsi qu'avec d'autres projets et intervenants.

La dimension de genre et le développement du secteur des semences

Les interventions dans la production de semences qui ne tiennent pas compte du genre ont tendance à entraîner l'exclusion des femmes productrices de semences. Il est important que des décisions délibérées et explicites soient prises en vue d'inclure les femmes productrices, parce que cibler les femmes dans le cadre de la production de semences nécessite des ressources spécifiques et supplémentaires. Des efforts particuliers s'imposent pour identifier les femmes possédant un minimum de biens ou des groupes de femmes pouvant répondre ensemble aux exigences minimales (terre, capital, main-d'œuvre). Étant donné le rôle capital joué par les femmes dans la production de semences, la formation sur la production et la vulgarisation des semences s'avère plus efficace si les femmes sont en mesure d'y participer. Cet objectif peut être atteint en organisant des formations à un moment et en un lieu appropriés pour les femmes productrices de semences, et en invitant explicitement à la fois maris et femmes aux formations.

Interventions dans le secteur des semences au titre d'un projet fondé sur la chaîne de valeur

Il existe des synergies possibles entre les projets portant sur la chaîne de valeur de la consommation et les interventions dans le secteur des semences. La disponibilité de semences de qualité représente un défi majeur pour les chaînes de consommation, tandis que la commercialisation efficace des semences constitue une exigence dans le cadre d'un entrepreneuriat semencier durable. Par conséquent, l'association de la disponibilité de semences de qualité à leur commercialisation efficace crée une situation bénéfique pour les deux types de projets.

Si un programme de soutien choisit d'intégrer des interventions du secteur des semences à des projets fondés sur une chaîne de valeur, il est important de savoir qu'un minimum de deux saisons est nécessaire pour accroître la disponibilité de semences de qualité. Tout projet portant sur la chaîne de valeur axée sur la consommation devrait se baser sur la qualité et la quantité de semences déjà disponibles, et ne pas dépendre trop d'une augmentation prévue de la disponibilité de semences de qualité qui serait issue d'interventions dans le cadre du projet.

Les expériences réalisées dans le cadre de CATALIST 2 montrent que seuls des investissements à long terme conjugués à des ressources substantielles peuvent supprimer les obstacles structurels entravant l'accès à des semences de qualité et leur utilisation. Former les producteurs de semences ne suffit pas : des investissements sont nécessaires pour établir une collaboration entre les acteurs de la chaîne de valeur des semences. Pour certaines questions telles que l'assurance de la qualité, ou les politiques semencières, des changements pourraient s'avérer nécessaires. Cela est difficile à réaliser si les questions liées aux semences ne peuvent être traitées que dans le cadre d'une chaîne de valeur axée sur des produits de base spécifique.

Pour que l'offre en semences puisse répondre à la demande, les interventions dans le secteur des semences doivent être intégrées dès le début de la chaîne de valeur liée à la consommation. Les projets relatifs à cette chaîne doivent bénéficier d'un contact minimum avec le secteur des semences, ce afin de comprendre et surmonter les contraintes pesant sur la disponibilité de semences de qualité.

Impact durable

De toute évidence, le développement du secteur des semences exige du temps et un engagement à long terme. Un changement systémique nécessaire pour améliorer durablement le fonctionnement du secteur des semences ne peut être réalisé dans le cadre d'un projet mené sur 3-4 ans. Afin d'optimiser l'impact durable du projet à sa fin, les recommandations suivantes sont formulées :

- Sélectionner les entrepreneurs du secteur des semences prometteurs dotés d'un bon état d'esprit, de capacités techniques et financières.
- Soutenir la professionnalisation des producteurs de semences grâce à des formations et des encadrements personnalisés sur les technologies et l'entrepreneuriat dans le secteur des semences.
- Favoriser l'accès des producteurs de semences à des intrants fiables, notamment aux semences de première génération.
- Relier les producteurs émergents de semences aux services d'inspection et de certification des semences.
- Créer l'habitude de faire appel à des services (d'inspection).
- Renforcer la collaboration entre les chercheurs et les producteurs de semences dans le cadre de la sélection de variétés.
- Promouvoir le développement de services décentralisés d'inspection de la qualité des semences.
- Impliquer un éventail d'organisations locales dans le développement des méthodes et du matériel de formation.
- Investir dans la formation de formateurs issus de diverses organisations publiques, privées, agricoles et non gouvernementales à l'échelle locale.
- Investir dans des publications de qualité des manuels de formation pour référence et utilisation ultérieures.

- Promouvoir le débat et la collaboration entre les intervenants dans le secteur des semences.
- Développer une culture d'expérimentation conjointe en termes d'innovation dans le secteur des semences auprès des producteurs de semences, des chercheurs et des entreprises de transformation agroalimentaire.



Photo : Nduwimana Claudette

Un participant fait une inspection de ses boutures, Burundi

Le projet CATALIST 2 visait à améliorer les moyens de subsistance des petits exploitants agricoles et à promouvoir le commerce régional (voir encadré 1.1). Les expériences acquises dans le cadre du premier projet CATALIST (CATALIST 1) ont montré que mettre l'accent sur la gestion de la fertilité des sols ne suffisait pas pour promouvoir l'intensification de la production. Les semences constituent un élément essentiel de la production agricole et leur qualité détermine le potentiel de rendement d'une culture. Une qualité de semences non optimale joue un rôle déterminant dans les faibles rendements obtenus par les petits exploitants agricoles à l'échelle mondiale. Pour répondre à cette situation, l'amélioration de la disponibilité et l'utilisation des semences de haute qualité sont devenues une partie intégrante du projet CATALIST 2.

ENCADRÉ 1.1 CATALIST 2 : AMÉLIORER LES MOYENS DE SUBSISTANCES ET PROMOUVOIR LE COMMERCE RÉGIONAL

CATALIST signifie : Catalyser l'intensification agricole accélérée pour la stabilité sociale et environnementale. Financé par le ministère néerlandais des affaires étrangères par le biais l'Ambassade du Royaume des Pays-Bas au Rwanda, et la Direction suisse du développement et de la coopération (DDC) au Rwanda (2012-2016), le projet CATALIST 2 vise à améliorer les moyens de subsistance des petits exploitants agricoles, entre autres, dans la chaîne de valeur agricole, tout en favorisant les échanges commerciaux qui permettront de renforcer la paix et la stabilité dans la région.

L'objectif du projet est d'améliorer de manière significative la sécurité alimentaire dans la région des Grands Lacs de l'Afrique centrale en mettant l'accent sur les groupements agroalimentaires efficaces, les produits à forte demande, les réseaux de négociants en place et l'infrastructure. Le « marché » constituant le principal moteur d'intensification agricole, les ressources de développement limitées sont optimisées grâce à des partenariats public-privé. D'ici la fin du projet, on estime que 300000 petits exploitants agricoles connaîtront jusqu'à 30 % d'augmentation de leurs revenus ; 0.42 million de tonnes de céréales commercialisables supplémentaires seront produits, permettant de renforcer considérablement la sécurité alimentaire dans les zones cibles du projet.

Les partenaires clés du projet comptent des organisations non gouvernementales (ONG) nationales et internationales, le ministère burundais de l'agriculture et de l'élevage, le ministère de l'agriculture et du développement rural de la RDC, le ministère rwandais de l'agriculture et des ressources animales (MINAGRI), le Centre du Développement et de l'Innovation de l'Université et du Centre de recherche de Wageningen (WUR-CDI) et l'Institut royal des tropiques (KIT).

Le volet « semences » du projet CATALIST 2 visait à améliorer la disponibilité et l'utilisation de semences de qualité au profit des petits exploitants agricoles du Burundi, du Nord et du Sud-Kivu en RDC et du Rwanda. En tant que tel, ce volet met en œuvre une série d'interventions dans le secteur des semences associées à des activités dont l'efficacité a été éprouvée qui avaient pour objet de :

- Renforcer les capacités techniques des producteurs de semences en vue d'une production de semences de qualité.
- Soutenir les producteurs de semences émergents dans leurs efforts pour devenir des entrepreneurs viables par le renforcement des capacités en termes d'entrepreneuriat, de commercialisation et d'évaluation de la demande dans le secteur semencier.
- Améliorer la capacité de production des semences ainsi que leurs organisations en termes de ressources financières et humaines et de gestion organisationnelle.
- Améliorer l'accès des producteurs de semences aux semences de prébase et de base.
- Renforcer les collaborations entre les acteurs de la chaîne de valeur axée sur les semences.

Bien trop souvent lorsque les projets prennent fin, le personnel se disperse et les expériences précieuses acquises pour la conception et la mise en œuvre de futures initiatives de développement sont perdues. Afin d'assister les responsables de la conception et de l'implémentation de futures interventions dans le secteur des semences, cette publication documente les résultats des interventions menées dans le cadre des activités de CATALIST 2 au Burundi, au Nord et



Photo : Rukeba John

Formation sur la multiplication des boutures de cassava, Sud-Kivu

au Sud-Kivu en RDC et au Rwanda. Elle est destinée aux bailleurs de fonds et aux responsables directs de mise en œuvre des interventions dans le secteur des semences des économies émergentes.

Les responsables d'exécution, les contributeurs et les partenaires de projet étroitement associés à la mise en œuvre des interventions portant sur le volet « semences » se sont rassemblés pour discuter des réussites, des échecs, des enseignements tirés et des éventuelles recommandations à formuler pour les futurs projets de semences. Des agronomes en semences et le chef adjoint du projet CATALIST 2 qui est en même temps expert régional chargé du renforcement des capacités de l'IFDC qui constituaient les conseillers nationaux/régionaux, ainsi que les coordonnateurs des activités de semences étaient présents à la réunion de réflexion. Les responsables de la mise en œuvre sur le terrain liés aux organisations paysannes et aux ONG sous contrat en tant que prestataires de services (TWITEZIMBERE, Amis du Kivu, CAPAD, SYDIP, LOFEPACO, BAIR, ARDI) y ont également participé, ainsi qu'un représentant du service de certification des semences du SENAEM pour la RDC et deux experts internationaux du CDI et du KIT des Pays-Bas, qui avaient fourni des conseils sur la conception et la mise en œuvre des activités liées aux semences.

Pour chacun des sujets traités, les expériences acquises, les données probantes et les leçons apprises ont été rassemblées lors d'une session de discussion et de rédaction. Pour terminer, les participants ont recueilli des témoignages pour s'assurer que les preuves recueillies étaient étayées et illustrées par des exemples de cas de la vie réelle sur le terrain. Les informations contenues dans cette publication sont fondées sur les enseignements tirés et les histoires mentionnées lors de l'atelier. Une ébauche du rapport a fait l'objet d'un examen par des pairs et a été partagée avec les participants avant d'être finalisée.

Les questions suivantes ont été débattues pendant l'atelier d'écriture :

- 1 Comment la capacité des producteurs de semences émergents peut-elle être efficacement renforcée afin de leur permettre de devenir des entrepreneurs professionnels ?
- 2 Dans quelles conditions le soutien apporté aux producteurs de semences en groupe est-il plus viable que celui offert aux producteurs individuels ?
- 3 Comment des interventions temporaires peuvent-elles favoriser efficacement la demande et l'utilisation de semences de qualité ?
- 4 Comment les interventions dans le secteur des semences peuvent-elles tenir compte du genre afin que le potentiel que représente la contribution des femmes dans ce secteur puisse se concrétiser ?
- 5 Quels sont les avantages et les inconvénients de l'intégration d'une composante du secteur des semences dans une approche globale fondée sur la chaîne de valeur ?
- 6 Comment les interventions dans le secteur des semences peuvent-elles avoir un impact durable sur le secteur agricole ?

Le chapitre 2 de cette publication débute par la présentation des enseignements tirés en termes de renforcement des capacités des entrepreneurs émergents de semences. Étant donné que le renforcement des capacités constituait le noyau de l'intervention, les réalisations sont présentées parallèlement aux défis rencontrés.

Le chapitre 3 traite des questions relatives aux conditions dans lesquelles la production de semences en groupe représente une option viable, et quand il est préférable d'opter pour un soutien en faveur des producteurs individuels de semences. Bien que la création de la demande et la commercialisation de semences de qualité aient occupé une place relativement peu importante dans le volet « semences » de CATALIST 2.

Le chapitre 4 présente ce qui a fonctionné et ce qui s'est avéré moins efficace. Le chapitre 5 examine la mesure dans laquelle le volet « semences » de CATALIST 2 était sensible aux obstacles en termes de genre, auxquels les productrices de semences sont confrontées, ainsi que les possibilités permettant de les surmonter dans le cadre d'un projet portant sur les semences.

Le chapitre 6 se penche sur les avantages et les inconvénients de l'intégration des interventions du secteur des semences dans une approche basée sur la chaîne de valeur axée sur la consommation.

Enfin, le chapitre 7 est consacré à l'impact durable des interventions dans le secteur des semences, en s'efforçant de déterminer si les producteurs de semences et les partenaires du projet poursuivent la production, la commercialisation et l'utilisation de semences de qualité une fois le projet terminé.

Le dernier chapitre fournit un résumé des principales conclusions présentées dans les différents chapitres.

Renforcer la capacité des producteurs de semences émergents

2.1 Introduction

La formation pratique et l'encadrement des producteurs de semences émergents constituait le point central du volet « semences » du projet. Le renforcement des capacités dans la technologie des semences est invariablement inclus dans les efforts visant à promouvoir la production de semences de qualité dans les pays en développement. Des compétences en techniques de production ne représentent cependant qu'une partie du niveau de compétences requis pour réussir une entreprise dans le secteur des semences. Entreprendre dans le secteur des semences exige également des compétences supplémentaires en gestion de l'entreprise et en commercialisation, ainsi que des relations stratégiques entre les acteurs de la chaîne de valeur des semences.

Le personnel du volet « semences » de CATALIST 2 a élaboré un programme de formation axé sur la technologie des semences et la gestion des entreprises dans le domaine. Les formateurs ont été formés à l'utilisation de ces programmes sur le terrain en vue de former les GPS. Il a été considéré que cette mesure renforcerait la structure et la qualité des formations dispensées sur le terrain. En complément des efforts de développement des capacités en matière de technique et d'entrepreneuriat dans le secteur des semences, les producteurs de semences émergents ont également bénéficié d'un soutien en vue d'acquérir de petits équipements, des matériaux et des infrastructures de base.

Ce chapitre se penchera sur la question suivante : *comment la capacité des producteurs de semences émergents peut-elle être efficacement renforcée afin de leur permettre de devenir des entrepreneurs professionnels ?*

2.2 Activités et approche

2.2.1 Formation des producteurs de semences

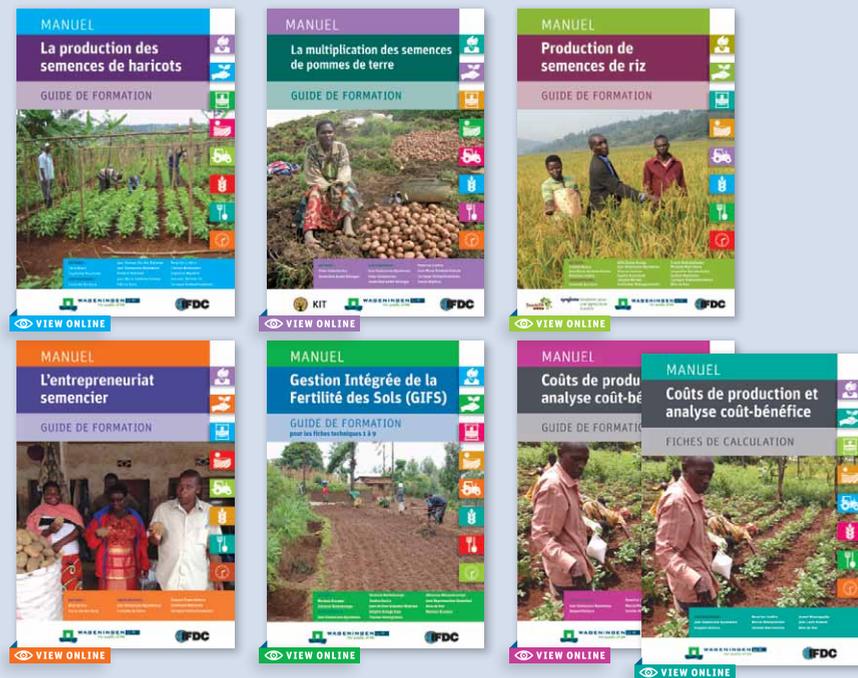
L'année 2012 a marqué le lancement du volet « semences » du projet CATALIST 2 comprenant un cursus de formations axées sur l'entrepreneuriat dans le secteur des semences, ainsi que sur la production de semences de riz, de haricots et de pommes de terre de qualité.

Pour chaque sujet identifié, une équipe interdisciplinaire d'agronomes, d'économistes, de pédologues, d'experts en vulgarisation et/ou en renforcement des

capacités, de partenaires institutionnels pertinents spécialisés notamment les structures nationales de certification des semences, et/ou d'instituts de recherche agricole et les partenaires de mise en œuvre de l'IFDC ont été invités à participer au processus de rédaction des modules.

Le personnel technique de terrain des organisations partenaires ont bénéficié de la « formation des formateurs » en matière de mise en œuvre du cursus. Des ébauches de manuels ont été testées sur le terrain par les agents de terrain, dont l'expérience a contribué à les évaluer et à les adapter avant leur publication (voir encadré 2.1).

ENCADRÉ 2.1 MANUELS DE FORMATION PUBLIÉS



Les manuels sont également accessibles en ligne ici www.wageningenur.nl/cdi/publications (Publications 2015)

Les programmes de formation ont été mis en œuvre dans une école pratique d'agriculture au sein de laquelle les producteurs de semences bénéficient d'une formation et débattent de questions au cours des différentes sessions organisées sur une demi-journée, tout au long de la saison de croissance des cultures. L'ensemble des activités est axé sur la production de semences en groupe sur des parcelles de démonstration. Les participants, encadrés par un formateur-animateur, suivent un cycle complet de production : de la préparation du sol, à la commercialisation des produits en passant par la récolte et la gestion post-récolte.

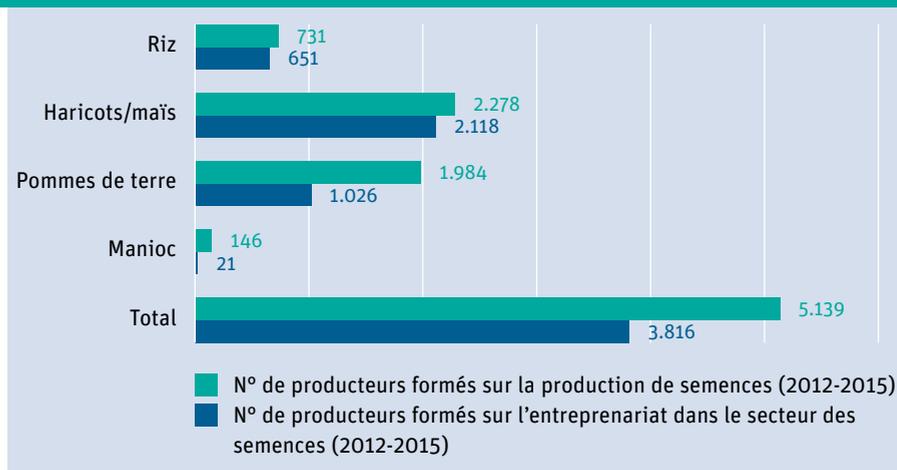
Les programmes de formation portant sur des cultures spécifiques étaient de nature technique et abordaient aussi des questions mettant l'accent sur la gestion des semences de qualité, la certification, les besoins des utilisateurs de semences et la commercialisation. Le programme d'entrepreneuriat dans le secteur semencier se compose de plusieurs sessions de formation de 2-3 jours en salle de classe, conjuguées à des exercices pratiques et des visites sur le terrain pour observer ou mettre en pratique les enseignements appris tels que la réalisation d'une étude de marché des semences ou l'organisation de visites chez les entrepreneurs semenciers professionnels, les stations de recherche et dans les installations de stockage des semences.

En cas de besoin, des spécialistes ont été invités à participer aux séances de formation au cours des deux programmes (cultures spécifiques/entrepreneuriat de semences). Des experts tels que des inspecteurs de semences ou des agents de certification, des services de protection des végétaux, des entrepreneurs de semences prospères ou des agronomes d'instituts de recherche agricole spécialisés dans les semences ont complété la formation générale fournie par les formateurs-animateurs de l'organisation partenaire.

Pendant et après les séances de formation, des visites de suivi sur le terrain ont été organisées pour soutenir les producteurs de semences pendant toute la saison de production. Il a été constaté que certains points n'avaient pas été bien assimilés par les apprenants. Un soutien en termes d'explications détaillées et de conseils personnalisés a alors été apporté.

Au Sud-Kivu, au cours du premier cycle de formation, les producteurs de semences formés sont devenus eux-mêmes des personnes-ressources dans le cadre de la formation des producteurs de semences émergents, accompagnant les efforts déployés par les formateurs-animateurs qui avaient reçu la formation des formateurs.

Près de 5 000 producteurs de semences, opérant en grande partie en GPS, ont bénéficié d'une formation sur les techniques de production de semences de qualité, le calcul des coûts de production et l'entrepreneuriat durable dans le secteur des semences. Au total 3 816 producteurs ont été formés sur l'entrepreneuriat dans le secteur semencier pour pouvoir établir une entreprise ou une coopérative de production de semences axée sur le profit. Sur l'ensemble des producteurs formés, 3 898 d'entre eux continuaient de produire des semences jusqu'en décembre 2015.

FIGURE 2.1 NOMBRE DE PRODUCTEURS FORMÉS ET TYPE DE FORMATION SUIVIE

2.2.2 Soutien matériel apporté aux producteurs de semences

Pour appuyer le renforcement des capacités, le volet « semences » de CATALIST 2 apportait également un soutien matériel aux entrepreneurs semenciers émergents. Le tableau 1 ci-dessous montre une différence quant à la nature des ressources accordées en termes de soutien matériel dans les quatre régions.

Au Rwanda, un soutien matériel supplémentaire a été fourni, en conformité avec la politique du gouvernement rwandais en matière de subvention de l'approvisionnement en intrants privilégiant des solutions techniques plus avancées. Dans le cadre des projets rwandais, des ressources ont été investies au profit des producteurs de semences de pommes de terre pour leur fournir des serres en plastique simples destinées à la production de minitubercules, tandis que les groupes d'agriculteurs ont bénéficié d'une aide pour la construction de magasins de semences, et les producteurs de riz de surfaces de séchage des semences. En outre, des intrants, de petits équipements et des matériaux ont été fournis au GPS.

Au Burundi, en revanche, peu d'investissements ont été faits en termes de soutien matériel et d'infrastructures. Seuls les intrants ont été fournis dans le cadre des démonstrations au titre du projet. Aucun autre soutien matériel n'a été apporté aux producteurs de semences. Les directives politiques du Burundi étant moins réglementaires, le mode de mise en œuvre des ressources a ainsi bénéficié d'une plus grande marge de liberté.

Au Nord-Kivu, des magasins de semences ont été construits et de petits équipements tels que des palettes pour empiler des sacs, des aréomètres, des balances et des sacs de stockage de semences ont été fournis aux producteurs de semences. Au Sud-Kivu, un investissement limité a été apporté dans des matériaux autres que les intrants nécessaires aux démonstrations sur le terrain dans le cadre de la formation de la technologie des semences.

TABLEAU 2.1 RÉPARTITION ESTIMÉE DES INVESTISSEMENTS EN % AU TITRE DU PROJET CATALIST 2

	Formation technique	Formation sur l'entrepreneuriat	Soutien matériel
Burundi	60	30	10
Nord-Kivu	60	20	20
Sud-Kivu	60	30	10
Rwanda	60	10	30

2.3 Expériences acquises et enseignements tirés

2.3.1 Le matériel et la structure des formations professionnelles contribuent au succès

Les programmes étaient structurés de façon logique en fonction de croissance des cultures cibles, évaluée par les formateurs-animateurs basés sur le terrain. Les manuels ne mettaient pas particulièrement l'accent sur les détails techniques, mais apportaient aux formateurs des méthodologies claires pour faciliter le processus d'apprentissage. En outre, le fait que les manuels soient axés sur la pratique a été apprécié. Grâce à l'apprentissage par la pratique, les agriculteurs ont eu la possibilité d'expérimenter par eux-mêmes, plutôt que d'être contraints à suivre des présentations purement théoriques. Grâce à ces sessions de formation, les agriculteurs ont développé leur confiance en soi pour pouvoir renforcer leurs compétences en tant que multiplicateurs de semences professionnels.

Selon le personnel technique de terrain, des aides pédagogiques à l'usage des agriculteurs pourraient renforcer davantage la méthodologie de formation. En effet, après la formation, les producteurs de semences ne disposent pas de références s'ils souhaitent revoir les informations fournies pendant celle-ci.

4. PLAN DE TRESORERIE

LIBELLES	Jan	Fev	Mars	Avr	Mai	Juin	Juillet	Août	SEPT	Oct	Nov	Dec	TOTAL
En Caisse début Mois	10000	2000	5000	4000	7500	9500	20000	10000	10000	23000	35000	17000	
ENTREES													
1. Ventes Semences	10000	2000	5000	4000	7500	9500	20000	10000	10000	23000	35000	17000	1440000
2. Retrait Banque	0	0	10000	50000	0	20000	70000	50000	80000	0	20000	0	530000
3. Crédit	0	0	10000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	150000
SORTIES													
Investissements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	90000
Salaires	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	72000
Projet	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	180000
Autres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	31500
TOTAL													119500

Un débutant entrepreneur semencier pendant la formation sur l'entrepreneuriat semencier, Nord-Kivu

Photo : Kamale Kambale Jean Marie

2.3.2 Équilibre entre la formation axée sur la technologie des semences et la formation sur l'entrepreneuriat

L'expérience acquise dans le cadre de CATALIST 2 a montré que les nouveaux producteurs de semences requièrent une formation technique de base concernant les semences spécifiques à certaines cultures. En ce qui concerne le riz et les haricots, la production de semences ne diffère pas beaucoup de celle de la production pour la consommation. Une formation relativement simple sur la technologie des semences est suffisante à la compréhension des particularités liées à la production des semences.

Il n'en était pas de même en ce qui concerne la pomme de terre. La production de semences de pommes de terre diffère considérablement de celle des pommes de terre de consommation. En effet, elle nécessite une connaissance plus approfondie des maladies de la pomme de terre, notamment celles spécifiques aux semences, et de la façon de les maîtriser. En outre, la récolte, le stockage et la germination exigent des compétences supplémentaires. Enfin, le calendrier de production des semences pour les pommes de terre sous régime pluvial est complexe, l'état physiologique des semences devant être approprié au moment choisi pour la plantation.

La commercialisation des semences est essentielle à l'ensemble des cultures. La seule différence constatée dans la commercialisation des semences de riz et de haricots par rapport aux semences de pommes de terre réside dans le fait que les premiers nécessitent plus d'efforts. La commercialisation des pommes de terre constitue un élément important, mais une demande locale en pommes de terre de semence de qualité existe, et les petits exploitants agricoles sont désireux de renouveler leur stock de semences. Pour les semences de riz et de haricots, les agriculteurs sont moins accoutumés à un renouvellement régulier des semences et la commercialisation de semences de qualité exige un effort supplémentaire. La gestion d'une entreprise de semences de riz est moins complexe que celle de haricots et de pommes de terre, car la chaîne du riz est relativement bien organisée par rapport aux deux autres, les agriculteurs ayant déjà établi une collaboration pour la gestion de l'eau liée à la production de semences de riz.

2.3.3 Sélection des bénéficiaires

Les bénéficiaires des formations en technologie des semences et en entrepreneuriat ont été sélectionnés en fonction de leur potentiel à devenir des entrepreneurs viables. Le régime foncier, l'éducation de base ainsi que la volonté et la capacité d'investir sont des conditions préalables essentielles au succès de la production de semences de qualité. En comparaison à l'agriculture ordinaire, la production de semences est une spécialisation qui exige certains actifs, une forte motivation et des compétences techniques et entrepreneuriales. Par conséquent, même si les petits exploitants constituent le public cible de CATALIST 2, le volet « semences » se fondait sur des exigences telles qu'un accès minimal à la terre et une certaine capacité d'investissement. La réalisation d'une entreprise de

production de semences n'est pas envisageable pour les petits exploitants les plus pauvres. En raison de ces critères, le volet « semences » est orienté vers des agriculteurs pouvant devenir plus entrepreneurs.

2.3.4 Formation personnalisée pour répondre aux besoins des entrepreneurs dans le secteur des semences

Bien que le volet « semences » vise davantage les agriculteurs dotés de l'esprit entrepreneurial en premier lieu, il a été constaté que les agriculteurs présentant des compétences en écriture, en lecture et en calcul numérique limitées présentaient des besoins en matière de formation différents. Le programme actuel sur l'entrepreneuriat dans le secteur des semences contient des modules utiles, mais il ne convient pas à tous les entrepreneurs. Pour certains producteurs de semences, les calculs nécessaires à la gestion d'une entreprise de semences sont trop complexes, tandis que pour d'autres, tous les sujets ne sont pas pertinents. Une structure de formation modulaire, offrant un choix aux entrepreneurs de semences en termes de participation, répondrait mieux à leurs besoins spécifiques (encadré 2.2).

ENCADRÉ 2.2 L'ENCADREMENT DES ENTREPRENEURS SEMENCIERS NÉCESSITE UNE APPROCHE PERSONNALISÉE

Étant donné que l'entrepreneuriat semencier implique des calculs, un niveau d'éducation minimum et une expérience antérieure dans la production de semences étaient considérés comme des critères de sélection. Toutefois, le contenu de la formation demeurait trop complexe pour certains membres du GPS.

Au Burundi, dans un souci d'efficacité, les producteurs de semences de tout le pays ont été réunis pendant 5 jours de formation. En dépit des critères de sélection, les membres du groupe des producteurs de semences étaient très diversifiés. Pour certains participants, le niveau de formation était trop avancé, alors que pour d'autres la formation était trop élémentaire et trop longue. « *Actuellement, je m'occupe de commercialisation des semences et je dois également superviser le travail sur le terrain. Le bétail et les animaux d'élevage exigent également mon attention* » a déclaré une productrice de semences expérimentée. Elle a très vite quitté la formation en raison de ses engagements.

Cette expérience a offert un enseignement important concernant le soutien des entrepreneurs semenciers. La formation doit être adaptée aux besoins et au niveau des individus. En outre, elle devrait être fournie localement, comme c'est le cas des formations techniques d'une demi-journée dans les écoles pratiques d'agriculture sur le terrain tout au long de la saison. Le meilleur format serait un programme d'encadrement individuel, proposant un catalogue de modules de formation de courte durée, à partir duquel les producteurs de semences pourraient faire leur choix, plutôt que d'être contraints à suivre un programme du début à la fin.

Simbashizubwoba Cyriaque

Au départ, l'idée était d'offrir une formation locale en entrepreneuriat dans le secteur des semences, et de suivre le principe de modules sur des demi-journées des écoles d'agriculture sur le terrain. Cependant, à des fins d'efficacité, il a été décidé de dispenser la formation en trois blocs sur plusieurs jours dans un emplacement central. Cette décision se justifie du point de vue de la gestion du projet. Cependant, certains entrepreneurs avaient perdu tout intérêt après le premier bloc de formation, celle-ci les ayant éloignés de leurs obligations sur une trop longue durée.

Des modules de formation pratique plus courts ne garantissaient pas une participation continue. Un absentéisme a été observé dans la formation sur la technologie des semences. Diverses raisons ont été mises en avant : (1) aucune indemnité journalière n'a été versée aux participants lorsque la formation avait lieu sur le terrain, (2) il existait des problèmes de communication entre les organisateurs lorsque les sessions de formation étaient reprogrammées, (3) les sessions de formation exigeaient un investissement en termes de temps que les producteurs de semences n'étaient pas tous prêts à faire, (4) d'autres raisons non agricoles (maladie, autres engagements professionnels).

2.3.5 La formation des producteurs de semences émergents attire les entrepreneurs dans l'industrie des semences

La possibilité de recevoir une formation et un soutien en termes de production de semences de qualité a attiré des investisseurs locaux à petite et moyenne échelle dans le secteur des semences. Auparavant, les entrepreneurs agro-industriels avaient tendance à éviter la production de semences plus risquée, et optaient plutôt pour la production, la transformation et/ou le commerce de cultures destinées à la consommation. Grâce à CATALIST 2, les partenaires locaux de l'IFDC ont réussi à convaincre les petits et moyens entrepreneurs d'opérer dans le secteur des semences (voir encadré 6.1).

2.3.6 Implication des fournisseurs de services en semences dans des partenariats de facilitation de formation

Les participants ont apprécié l'accent mis sur la création de liens entre les producteurs de semences et d'autres intervenants de la chaîne de valeur des semences : des clients, des services de certification des semences et des instituts de recherche produisant des semences de haricots, de riz et des semences de pommes de terre de première génération. Outre la présence des représentants de ces fournisseurs de services aux sessions de formation, des échanges ont également été organisés pour établir des liens fonctionnels entre les producteurs de semences et les sources de semences de première génération, comme illustré par les liens mis en place entre les producteurs de semences de pommes de terre du Nord-Kivu et les producteurs de minitubercules du Rwanda (encadré 2 4), ainsi que par la collaboration établie entre les producteurs de semences de riz et le SENASEM au Sud-Kivu (encadré 2.5).

ENCADRÉ 2.3 DES ENTREPRENEURS LOCAUX DANS LE SECTEUR DE LA PRODUCTION DE SEMENCES, SUD-KIVU

Commerçant renommé du Sud-Kivu, M. Faustin Lubala est impliqué dans plusieurs entreprises agricoles concernant notamment la production commerciale de maïs, la transformation du manioc, et le petit commerce. Lorsque l'IFDC l'a approché afin qu'il s'engage dans la production de boutures de manioc, il a répondu : « *l'industrie des semences, et notamment la production de boutures du manioc, n'est pas rentable. Exercer des activités dans le secteur des semences ne m'apportera que des ennuis et détruira la bonne relation que j'entretiens avec le Service National de Semences (SENASEM). Non merci !* ».

Après plusieurs visites et séances de sensibilisation, M. Lubala a commencé à changer d'attitude vis-à-vis des semences. Il a loué des terres dans Kakondo, s'est inscrit à la formation sur l'entrepreneuriat semencier, a demandé le soutien technique des Amis du KIVU, des partenaires de CATALIST 2 au Sud-Kivu, puis il a mis en œuvre un champ de multiplication de boutures de manioc d'1 ha en 2014. Il a couvert tous les coûts de production, y compris la main-d'œuvre et les engrais. Sa récolte a été couronnée de succès et la demande en tubercules de qualité a augmenté. M. Lubala ne s'attendait pas à ce que la production de semences soit si rentable. Il s'est empressé de parler à ses amis et à sa famille de la rentabilité de la production de boutures de manioc. La saison suivante, convaincus, son beau-frère, son voisin et un de ses amis (qui exerçait dans le secteur de la vente de minéraux) ont également commencé la multiplication des boutures de manioc.

Actuellement, M. Lubala explore les possibilités de diversification en ce qui concerne la production de semences de maïs et de haricots. Ses principaux clients sont des petits producteurs ; dont 76 exploitent ses terres selon des accords de métayage. Ces petits exploitants agricoles bénéficient non seulement d'un matériel de plantation de bonne qualité et exempt de maladies, mais en observant et en participant à des activités de multiplication en tant que travailleurs journaliers, ils prennent également conscience des avantages de l'utilisation d'un matériel de plantation sain.

Rukeba John



Champ de multiplication des boutures de manioc à Kakondo, Sud-Kivu

Photo : Rukeba John

ENCADRÉ 2.4 ACCÈS À DES SEMENCES DE PREMIÈRE GÉNÉRATION SUITE À L'ÉTABLISSEMENT DE LIENS PENDANT LA FORMATION

M. Karwani, un producteur de semences de pommes de terre et membre de la coopérative de semences du Nord-Kivu (zone du Lubero-Kipese), a bénéficié d'un module de formation sur la production de semence de pommes de terre dispensé dans sa région. Pendant la formation, il a amélioré ses techniques de production et ses compétences en entrepreneuriat dans le secteur des semences. Toutefois, il a éprouvé des difficultés à accéder à un matériel de plantation de haute qualité en vue de produire des semences de pommes de terre. Dans le cadre du programme de formation, M. Karwani a reçu des minitubercules de deux variétés (Kirundo et Kinigi).

Ses collègues producteurs et lui-même ont été agréablement surpris par la qualité et la productivité de ces variétés. Il a ensuite participé à un voyage organisé à Musanze au Rwanda pour visiter la région d'où ces variétés particulières sont issues. Pendant ce voyage, il est entré en contact avec un entrepreneur semencier privé du Rwanda qui produit des variétés de minitubercules Kirundo et Kinigi.

Quelques semaines plus tard, M. Karwani a organisé une visite d'échanges à Musanze en vue d'acheter 5 500 minitubercules à l'entrepreneur en question. Son entreprise a tiré profit de cette rencontre et M. Karwani est devenu un exemple à suivre pour d'autres agriculteurs. Cette année, les producteurs de pommes de terre de semences de sept autres coopératives ont uni leurs efforts pour commander 14 000 minitubercules auprès du même entrepreneur rwandais, qui seront transportés de Musanze à Kipeze par camion.

Kamale Kambale Jean Marie

M. Karwani dans son hangar de stockage de semences de pommes de terre, Nord-Kivu



Photo : Kamale Kambale Jean Marie

ENCADRÉ 2.5 LE SENASEM SOUTIEN UNE ASSOCIATION DE PRODUCTEURS DE SEMENCES DE RIZ

Le SENASEM est connu dans la plaine de Rusizi (Sud-Kivu) pour ses services en termes de production et de certification de semences. La plupart des agriculteurs savent que le SENASEM est la source leur permettant d'accéder à de nouvelles variétés et à du matériel de première génération de bonne qualité.

Dans le cadre de la formation en production de semences de riz et en entrepreneuriat, le SENASEM, qui a participé à une session, a rencontré le GPS de riz PAIPAD. Lui ayant fait forte impression, le SENASEM a choisi PAIPAD comme organisation préférée pour la multiplication de nouvelles variétés de riz. Le SENASEM a fourni des semences de base et a offert des services d'inspection et de support technique. Il a également contribué à l'établissement de liens entre PAIPAD et différents clients, tels que les ONG et d'importants producteurs privés de riz. Les profits de PAIPAD ont connu une hausse, ce qui ne constitue qu'un seul des avantages issus de sa relation avec SENASEM et les clients. Les membres de PAIPAD se réfèrent à cette première saison de vente par le terme de « Fanya Mbiyo » (faire vite), pour souligner la vitesse à laquelle les semences de riz se vendaient. PAIPAD a pu investir dans la construction d'une aire de séchage des semences afin d'améliorer la gestion post-récolte pour les saisons ultérieures, pratique dont ils avaient pris connaissance pendant la formation.

Kulimushi Faustin

La participation de services de certification en semences à la formation a contribué à établir des relations entre les régulateurs et les producteurs. Elle a également permis le renforcement de la formalisation et de la professionnalisation de la production de semences de qualité, tout en aidant les producteurs de semences, qui considéraient ces services hors de portée, à prendre pleinement conscience des possibilités de collaboration. La création de liens a pu être possible en invitant les agences de certification à expliquer les procédures, à l'occasion des sessions de formation, ainsi que grâce à l'organisation de visites de suivi pour les inspections et la certification réalisées par les services de certification de semences.

Au cours de la première année du projet, les inspections des semences faisaient partie intégrante du soutien apporté aux entrepreneurs émergents. Cette mesure a permis de sensibiliser ces derniers sur l'importance du contrôle de la qualité et à comprendre comment et pourquoi produire des semences de qualité certifiées. Toutefois, lorsque le soutien initialement apporté a pris fin, de nombreux producteurs de semences ont interrompu les procédures de certification, notamment au Burundi (surtout les producteurs émergents réunis en groupes) et au Nord et Sud-Kivu, où les procédures de certification sont onéreuses (voir encadré 2.6).

ENCADRÉ 2.6 UNE CERTAINE RÉTICENCE À FINANCER DES SERVICES DE CERTIFICATION DE SEMENCES

Neuf groupes de producteurs de semences de pommes de terre de la province de Kayanza, au Burundi, ont été soutenus en vue d'augmenter la capacité de production technique de semences ainsi que l'entrepreneuriat dans ce secteur. Pendant cette phase de soutien, des groupes ont établi des liens avec l'*Office National de Contrôle de Certification de Semences* (ONCCS). Pendant la deuxième saison de production de 2014 (2014B), des agents de l'ONCCS ont inspecté des champs de multiplication de pommes de terre. Trois visites d'inspection et une analyse en laboratoire ont été menées pour évaluer la qualité des semences produites. L'intégralité des coûts liés à la procédure d'inspection a été couverte par CATALIST 2 et les neuf coopératives de producteurs de semences qui ont obtenu leurs certificats ont facilement pu trouver des clients pour leurs pommes de terre de semence.



Photo : Nduwimana Claudette

Au cours de la saison suivante (2015A), il a été demandé aux producteurs de semences de couvrir le coût des services de certification. Les neuf groupes ont poursuivi la production de semences. Cependant, seul trois d'entre eux ont continué à financer lesdits services. Par conséquent, la quantité de semences certifiées a connu une baisse de 66 %. Les agriculteurs achetant des semences non certifiées ne bénéficient pas d'une garantie en termes de qualité.

Nduwimana Claudette

Un champ de multiplication de semences à Kayanza, Burundi

2.3.7 Les partenariats mettent du temps à porter fruits dans le secteur émergent des semences

Malgré les efforts déployés dans le cadre de CATALIST 2 pour créer et renforcer la collaboration entre les producteurs de semences, les clients, les instituts de recherche et d'autres fournisseurs de service dans le secteur semencier, ces liens demeurent embryonnaires. Avant le projet, la collaboration était quasiment inexistante. Cela exige des efforts soutenus pour que les différents acteurs établissent des relations de confiance. Par exemple, la majorité des GPS n'est pas officiellement enregistrée et n'est, par conséquent, pas reconnue par les institutions d'état telles que le Rwanda Agriculture Board (RAB), le SENASEM et l'ONCCS. Cet état de fait entrave la collaboration, la communication et le partage de connaissances et d'idées.

2.3.8 Le soutien matériel peut nuire à l'entrepreneuriat

La production de semences représente une entreprise dans laquelle le producteur de semences investit pour faire un profit. Fournir un soutien matériel initial peut engendrer des entreprises qui fonctionnent artificiellement, sans véritable investissement fait de la part des producteurs.

La prise en charge des dépenses de fonctionnement en termes de production saisonnière de semences est déconseillée. Les frais de fonctionnement sont encourus à chaque saison et ils doivent être inclus dans le prix final des semences. Dans le cadre de CATALIST 2 au Rwanda et au Nord-Kivu, de l'engrais et des semences de base ont été fournis aux producteurs de semences. Un accès au crédit saisonnier pourrait être facilité en vue d'appuyer la gestion de la trésorerie.

Cela ne signifie pas qu'aucun investissement matériel ne doit être fait pour soutenir les multiplicateurs et les producteurs de semences. Compte tenu du rôle important que joue le secteur des semences dans l'agriculture, le financement public ou alimenté par des bailleurs de fonds pourrait être dirigé au profit de capacités de nettoyage/triage, de stockage et d'emballage des semences. Un soutien matériel pourrait être envisageable lorsque les entrepreneurs de semences ont fait preuve d'engagement et ont réinvesti les revenus dans leur activité, et notamment dans la gestion des semences, ainsi que dans l'équipement de stockage qui se déprécie au fil du temps, ce qui peut s'avérer prohibitif pour les producteurs de semences. Toutefois, des co-investissements sont impératifs même dans ces circonstances. L'investissement apporté par les entreprises de semences pourrait se traduire par des contributions en espèces ou en nature (à savoir la main-d'œuvre, des matériaux locaux). Cette mesure garantirait que seuls les producteurs de semences sérieux bénéficient d'un mécanisme de soutien matériel.

Un financement mixte sous la forme d'une combinaison de subventions, de prêts bancaires et d'investissement direct de la part de l'agriculteur peut s'avérer utile pour des investissements plus importants. Au Rwanda, huit producteurs individuels de semences et deux coopératives de producteurs de pommes de terre de

semence ayant bénéficié d'une formation dans le cadre de CATALIST 2, ont élaboré un plan d'affaires et ont su attirer des financements externes en vue de développer et de lancer la production de minitubercules en serre (voir encadré 2.7).

DES SERRES POUR LA PRODUCTION DE MINITUBERCULES DE POMMES DE TERRE PAR DES PRODUCTEURS PRIVÉS DE SEMENCES

Entre 2013 et 2015, l'IFDC, le *Bureau d'Appui aux Initiatives Rurales* (BAIR) et l'Imbaraga ont organisé une formation pour les producteurs de semences de pommes de terre sur la production de semences de qualité et sur l'entrepreneuriat dans le nord-ouest du Rwanda. Avec le soutien technique de l'IFDC et du BAIR, les entrepreneurs ont établi des plans commerciaux et les ont présentés à des institutions de microfinance (IMF). Le coût des serres allait de 23 000 euros à 24 000 euros, dont 10 à 40 % de la somme étaient financés par les IMF (telles que KCB (Kenya Commercial Bank)), 40 à 45 % par l'IFDC via les partenaires BAIR et l'Imbaraga, et les 10 à 40 % restants étaient pris en charge par l'entrepreneur lui-même.

Avant et pendant la construction, les entrepreneurs ont visité plusieurs serres appartenant à un entrepreneur privé de Bigogwe, une serre publique du Rwanda Agricultural Board (RAB) à Musanze, et une serre détenue par l'institut des sciences appliquées à Ruhengeri. Ces visites ont permis aux entrepreneurs de comprendre le fonctionnement des serres et de construire leurs propres serres selon leurs préférences.

Après la construction des serres, les huit producteurs privés ainsi que les deux coopératives ont lancé la production de minitubercules. Au cours de la première saison de production, le taux de multiplication des tubercules était en moyenne de 3 à 5 minitubercules par vitroplant, ce qui représente un niveau deux fois plus faible que le taux de multiplication des serres de RAB (6 à 10 minitubercules/vitroplant). Les coûts de production moyens étaient environ de 80 à 100 francs rwandais (FRW) par tubercule, alors que les coûts de production du RAB variaient entre 60 et 80 FRW par tubercule.



Photo : Semakuza Aloys

En conclusion, la production de minitubercules au Rwanda a connu un lancement rapide grâce aux facteurs suivants : une approche alternative de formation qui a permis l'expérimentation et l'innovation, l'engagement des deux parties prenantes publiques et privées pour promouvoir l'entrepreneuriat dans le secteur des semences et l'intérêt des entrepreneurs privés pour les semences. Les efforts déployés n'ont pas encore abouti à un modèle commercial rentable. Les entrepreneurs ont conclu qu'il leur restait encore un long chemin à parcourir avant que leur entreprise porte ses fruits. Ils ne sont pas découragés pour autant. « Pour tirer parti de ce soutien, nous devons renforcer nos efforts pour rentabiliser la production de minitubercules » a déclaré Karegeya Apollinaire, l'un des entrepreneurs privés.

Semakuza Aloys

La serre d'un producteur privé (Ntarwigira Joseph) de Rubavu, Rwanda

2.4 Conclusions et recommandations

Réalisations

- 5 000 producteurs de semences émergents ont été formés, dont plus de 4 000 poursuivaient la production de semences de qualité en décembre 2015. La quasi-totalité de ces producteurs ne produisaient pas de semences avant le projet CATALIST 2.
- Les efforts de formation ont abouti à une augmentation des investissements dans le secteur des semences de la part de petits et moyens investisseurs.
- Le volet du programme de formation qui a explicitement établi un lien entre les producteurs de semences et des sources de matériel de première génération, des services de certification des semences et des clients s'est avéré être d'une importance capitale. Il a permis la création d'une solide assise pour la poursuite et le renforcement de la collaboration entre les parties prenantes.
- Les manuels se sont avérés un outil efficace pour les formateurs grâce à leur structure claire (suivant l'ordre logique de la saison agricole) et aux conseils donnés sur la façon de faciliter chaque session.
- La méthode d'apprentissage par la pratique a encouragé les producteurs de semences émergents à expérimenter et à apprendre les uns des autres, ainsi qu'à surmonter les difficultés initiales préconçues.
- Le développement des compétences techniques des producteurs de semences, à la fois en termes de production et d'entrepreneuriat, a constitué une bonne base pour le lancement de leur entreprise.

Conseils

- Pour certains petits exploitants, la formation axée sur l'entrepreneuriat dans le secteur des semences était trop complexe. Il est préférable de cibler les agriculteurs dotés d'une éducation élémentaire en écriture et en calculs et d'un certain potentiel pour devenir des entrepreneurs dans ce domaine.
- En ce qui concerne les entrepreneurs expérimentés, une approche modulaire organisée localement sur de courtes sessions (d'une demi-journée) s'avère plus efficace pour accroître la participation. Les programmes devraient être faits sur mesure, pour répondre dans la mesure du possible aux différents besoins des groupes cibles.
- Les brochures de vulgarisation permettent aux agriculteurs d'avoir des éléments de référence en fin de formation.
- Lancer le développement du secteur des semences exige du temps et un engagement à long terme. Les habitudes prises en termes d'absence de collaboration et de travail isolé ne sont pas faciles à changer. Une approche intégrée est nécessaire pour développer le secteur des semences : le renforcement des capacités, le développement du marché des semences et l'établissement d'une liaison entre les différents acteurs permet de créer des liens durables de la source au client.
- L'apport d'un soutien matériel aux entreprises dans le secteur semencier est conseillé uniquement lorsqu'un entrepreneur a fait preuve d'engagement en réinvestissant ses bénéfices dans sa propre entreprise. Et même dans ce cas, le soutien matériel doit toujours être conjugué à des accords de cofinancement et à un investissement individuel fourni de la part de l'entrepreneur.

3

Professionnalisation de la production de semences et entrepreneuriat : cibler des groupes ou des individus ?

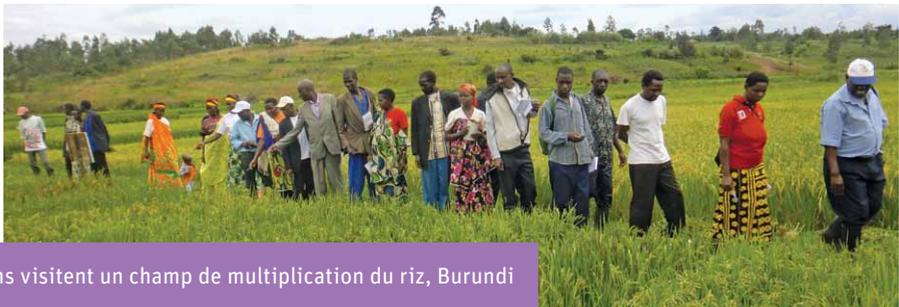
3.1 Introduction

Les interventions visant à accroître la disponibilité de semences de qualité pour les petits exploitants agricoles des pays en développement s'appliquent souvent à la production de semences en groupe (par opposition aux individus) (Tripp et Rohrbach 2001), principalement parce qu'elles sont plus efficaces. En outre, l'hypothèse sous-jacente des économies d'échelle semble démontrer que les petits producteurs de semences s'implantent plus aisément sur le marché en rassemblant leurs produits, et qu'ils obtiennent un meilleur accès aux services de façon collective plutôt qu'individuelle. Pourtant, l'action collective est toujours plus difficile à gérer et à soutenir que l'action individuelle : les activités économiques basées sur les groupes ont tendance à s'interrompre lorsque le soutien externe apporté dans le cadre de programmes de développement prend fin. Par conséquent, la question abordée dans ce chapitre est la suivante : *dans quelles conditions le soutien apporté aux producteurs de semences en groupe est-il plus viable que celui offert aux producteurs individuels ?*

3.2 Activités et approche

3.2.1 Types de producteurs existants et établis dans le cadre du projet CATALIST 2

Le tableau 3.1 présente les types de producteurs de semences déjà installés avant le projet et les catégories de producteurs nouvellement établis, ainsi que leur part de contribution relative par rapport au nombre total de producteurs de semences dans chaque province/pays au début du projet.



Les paysans visitent un champ de multiplication du riz, Burundi

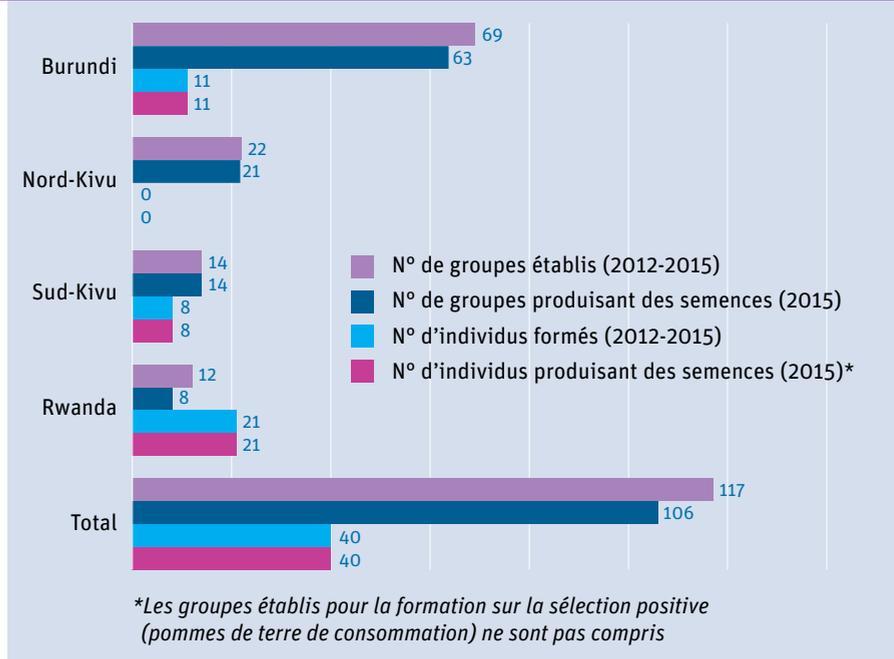
Photos: Simbashizubwoba Cyriaque

TABLEAU 3.1

Province/pays	Producteurs de semences en groupe	Producteurs de semences individuels	Entreprises semencières
Burundi			
Déjà installés	Associations de producteurs enregistrés au sein desquelles un groupe d'agriculteurs est spécialisé dans la production de semences mais n'est pas enregistré en tant que producteurs de semences	Producteurs de semences individuels enregistrés	-
Nouvellement établis	GPS indépendants	Producteurs de semences individuels enregistrés	-
Part de contribution relative par rapport au total (%)	85%	15%	0%
Nord-Kivu			
Déjà installés	Associations de producteurs enregistrés au sein desquelles un groupe d'agriculteurs est spécialisé dans la production de semences mais n'est pas enregistré en tant que producteurs de semences	Producteurs de semences individuels enregistrés	-
Nouvellement établis	GPS indépendants et producteurs spécialisés dans les semences (pas enregistrés) faisant partie d'une association de producteurs enregistrés	Producteurs de semences individuels enregistrés	-
Part de contribution relative par rapport au total (%)	99%	1%	0%
Sud-Kivu			
Déjà installés	Associations de producteurs enregistrés au sein desquelles un groupe d'agriculteurs est spécialisé dans la production de semences mais n'est pas enregistré en tant que producteurs de semences	Producteurs de semences individuels enregistrés	-
Nouvellement établis	GPS indépendants et producteurs spécialisés dans les semences (pas enregistrés) faisant partie d'une association de producteurs enregistrés	Producteurs de semences individuels enregistrés	-
Part de contribution relative par rapport au total (%)	45%	55%	0%
Rwanda			
Déjà installés	Coopérative de producteurs de semences qui fournit des semences à ses membres et à des membres du groupe agro-industriel	Producteurs de semences individuels enregistrés	Entreprises avec des employés
Nouvellement établis	Coopérative de producteurs de semences qui fournit des semences à ses membres et à des membres du groupe agro-industriel	Producteurs de semences individuels et entrepreneurs individuels ayant démarré une production de semences	-
Part de contribution relative par rapport au total (%)	70%	25%	5%

Le nombre d'individus et de GPS ayant bénéficié d'un soutien est présenté à la figure 3.1.

FIGURE 3.1 NUMBER OF GROUPS AND INDIVIDUALS SUPPORTED



3.2.2 Évolution des groupes de producteurs de semences

Le soutien apporté aux producteurs de semences a commencé en 2013 et en 2014. Dans de nombreux cas, le soutien aux GPS se poursuit en termes de suivi, d'encadrement et de conseils personnalisés. Il est trop tôt pour tirer des conclusions définitives sur la durabilité de la production de semences en groupe. Cependant, le pourcentage de GPS qui poursuit la production de semences à la fin du projet permet de formuler certaines conclusions préliminaires sur leur viabilité.

En ce qui concerne les GPS ayant bénéficié d'un soutien dans le cadre de CATALIST 2 :

- Au Burundi où le soutien apporté aux GPS a commencé en 2013 :
 - 100 % des GPS de riz continuent d'exercer leur activité
 - 60 % des GPS de semences de pommes de terre poursuivent leur production
 - 2 GPS de haricots ont décidé d'interrompre leurs activités (soit 16 % des producteurs de semences de haricot).
- Au Nord et Sud-Kivu où le soutien apporté aux GPS de riz, de pommes de terre de semences et de haricot a commencé en 2014 :
 - 100 % des GPS poursuivent leur activité.
- Au Rwanda où le soutien apporté aux GPS a commencé en 2013 :
 - Groupes de production de semences de riz : 40 % d'entre eux demeurent opérationnels ; 60 % ont interrompu la production mais continuent la production de riz pour le marché de consommation.

- Groupes de production de semences de pommes de terre: 100 % des groupes poursuivent la production de pommes de terre de semences
- Groupes de production de semences de haricots : sur les deux groupes ayant commencé la production, l'un s'est interrompu et trois nouveaux groupes se sont établis.

3.3 Expériences acquises et enseignements tirés

3.3.1 Les activités en groupe sont plus efficaces en termes de commercialisation, de formation et d'acquisition de crédits et d'intrants

Les GPS poursuivant la production de haricots, de riz et de semences de pommes de terre n'exercent pas nécessairement toutes les activités liées à la production de semences en groupe. Dans les figures ci-dessous, les activités de production de semences et de commercialisation réalisées en groupe sont présentées par pays.

FIGURE 3.2 % D'ACTIVITÉS RÉALISÉES COLLECTIVEMENT OU INDIVIDUELLEMENT DANS LE SECTEUR DES SEMENCES AU BURUNDI

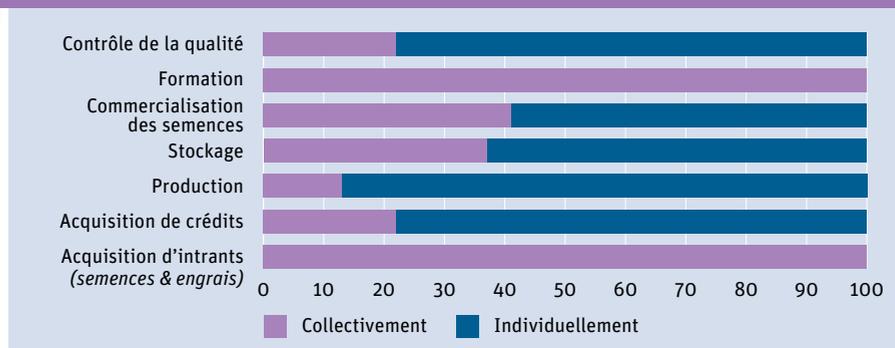


FIGURE 3.3 % D'ACTIVITÉS RÉALISÉES COLLECTIVEMENT OU INDIVIDUELLEMENT DANS LE SECTEUR DES SEMENCES AU NORD-KIVU

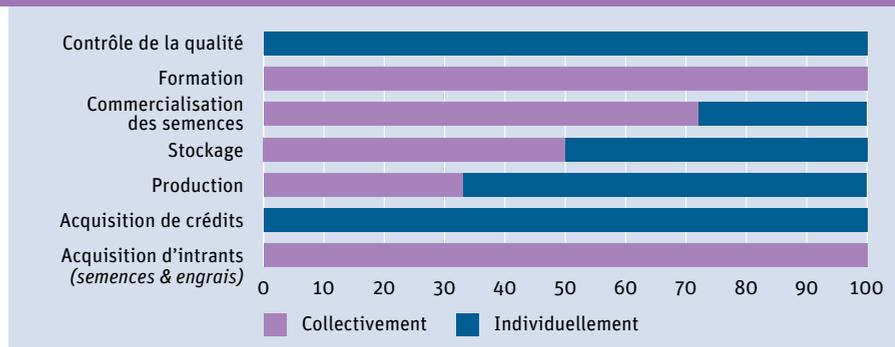


FIGURE 3.4 % D'ACTIVITÉS RÉALISÉES COLLECTIVEMENT OU INDIVIDUELLEMENT DANS LE SECTEUR DES SEMENCES AU SUD-KIVU

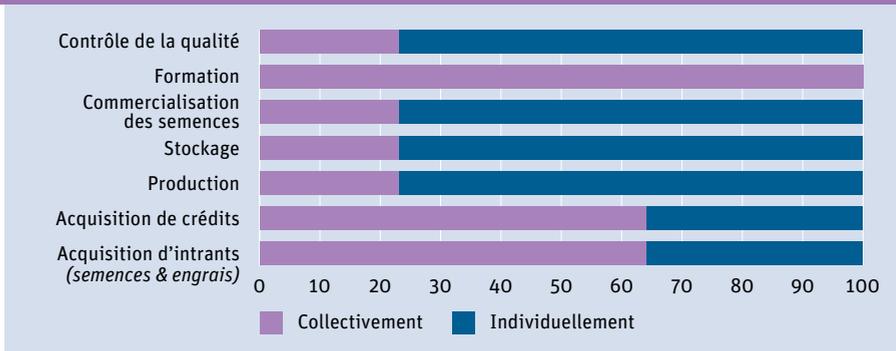
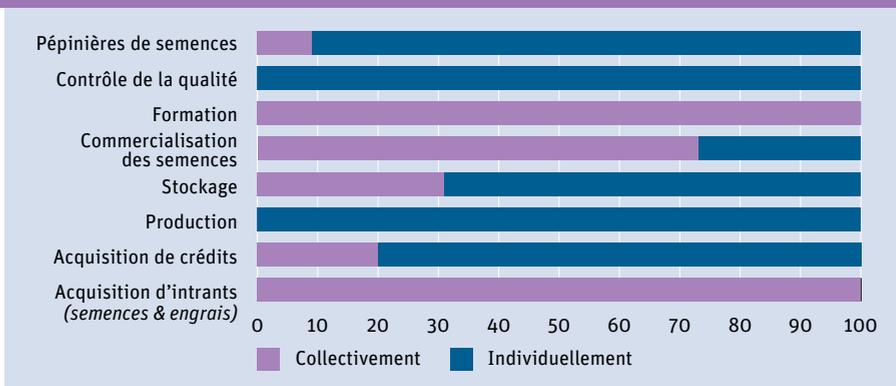


FIGURE 3.5 % D'ACTIVITÉS RÉALISÉES COLLECTIVEMENT OU INDIVIDUELLEMENT DANS LE SECTEUR DES SEMENCES AU RWANDA



Les figures 4 à 7 montrent que l'acquisition d'intrants (le matériel de première génération notamment) et la formation constituent les activités les plus pratiquées de manière collective, suivies par la commercialisation de semences.

La commercialisation des semences de façon collective et individuelle à la fois est envisageable, en fonction de la nature des cultures et des personnes impliquées. Pour vendre sur le marché institutionnel des ONG et sur le marché public, un volume important est nécessaire et la commercialisation en groupe présente des avantages. Pour vendre à des clients directs au départ de la ferme, ce système n'offre pas vraiment d'avantages.

3.3.2 Les activités individuelles sont plus efficaces en termes de production de semences

La plupart des GPS exercent leurs activités individuellement. Il est plus intéressant d'être responsable de son propre terrain que d'être conjointement responsable d'un champ communautaire. Cela signifie également que les producteurs

de semences ont de bonnes raisons de produire individuellement en termes de rentabilité.

La production de semences en groupe ou individuelle dépend du type de cultures produit et de la région. En ce qui concerne la semence de pomme de terre, 80 à 90 % des GPS au Burundi et au Kivu (Nord et Sud) se rassemblent en groupe en vue d'accéder à des semences de première génération (minitubercules, semences de prébase et de base) et dans certains cas, pour accéder au financement par le biais des IMF. Dans seulement 10 à 20 % des cas au Burundi, les groupements de producteurs de pommes de terre de semence travaillent ensemble sur un champ communautaire.

Au Rwanda, de nombreux groupes de producteurs de pommes de terre de semence produisent dans un champ en commun. Compte tenu de la densité élevée de la population dans les zones de production de pommes de terre, les agriculteurs individuels éprouvent des difficultés à accéder à suffisamment de terres pour devenir des producteurs de semences certifiées RAB car il faut une superficie minimale pour être agréé comme producteur de semences. Les producteurs de semences forment donc un groupe afin d'être certifiés, mais effectuent la plupart des activités de production individuellement. En outre, la quasi-totalité des membres du groupe possèdent une parcelle séparée sur laquelle ils produisent des pommes de terre de consommation ou les semences de pommes de terre de manière individuelle. Ces parcelles ne font pas partie des champs enregistrés pour la production de semences et les agriculteurs peuvent décider eux-mêmes que produire (bien que la plupart optent pour la semence de pomme de terre), ainsi que le lieu et le mode de commercialisation des produits. Dans de nombreux cas, la commercialisation s'effectue en groupe.

Peu d'agriculteurs ont accès à suffisamment de terres irriguées pour répondre à l'exigence minimale leur permettant de devenir des producteurs de semences de riz certifiées. Au Burundi et au Rwanda, les terres propices à la riziculture irriguée sont morcelées. Les agriculteurs possèdent généralement de petites parcelles de terrain ou y ont accès à long terme en vertu des règlements fonciers publics. Pour pouvoir certifier la production de semences de riz, l'association de parcelles de différents producteurs en vue de former une parcelle plus grande est indispensable. Dans un souci d'efficacité, les services de certification des semences au Burundi visitent uniquement les parcelles de plus de 0,5 ha. Par conséquent, des GPS sont formés dans le cadre de programmes gouvernementaux ou de projets de développement (tels que CATALIST 2). Dans la pratique, les GPS bénéficient d'un accès conjoint aux semences de base de l'*Institut des Sciences Agronomique du Burundi* (ISABU), ainsi qu'à d'autres intrants tels que les engrais et les pesticides et, dans certains cas, à un crédit intrants. Les activités de production de semences en tant que telles (à savoir les semis/plantations, la fertilisation, l'entretien quotidien et la récolte) sont effectuées par chaque agriculteur individuellement. Les semences sont généralement stockées dans des installa-

tions collectives destinées au stockage des semences, et la commercialisation des semences s'accomplit souvent en groupe. Dans certains cas, les GPS ont mis en place un comité de contrôle de la qualité, responsable du contrôle de la qualité au cours de la saison de production. Ceci est également le cas au Rwanda.

Sur les terres non irriguées des régions inférieures, le concept de propriété foncière est moins contraignant, notamment pour les agriculteurs du Nord et du Sud-Kivu qui sont dotés de grandes parcelles de terre. Ces circonstances permettent l'établissement de grandes entreprises de semences individuelles. Au Sud-Kivu, certains grands propriétaires fonciers louent une partie de leur terre aux petits exploitants agricoles. Prenons le cas d'une entreprise de boutures de manioc par exemple. Les petits exploitants qui louent la terre fournissent un travail manuel au propriétaire foncier, en échange de l'utilisation de portions de terres pour leur propre production. Parallèlement, ces mêmes petits exploitants font partie de la clientèle en boutures de manioc saines, ce qui crée une demande en tubercules de manioc de haute qualité. Cependant, l'inconvénient réside dans le fait que bien souvent, ces travailleurs journaliers n'ont pas accès aux formations sur les bonnes pratiques agricoles. Les petits exploitants sont donc facilement exploitables, car ils dépendent du propriétaire du terrain en termes de boutures, de revenus pour leur travail journalier et d'accès à la terre.

3.3.3 Mettre un groupe en place est chose aisée ; une mauvaise gestion entraîne souvent sa dissolution

Dans les quatre régions de mise en œuvre du projet, des membres ont quitté leurs groupes pour poursuivre la production et la commercialisation des semences individuellement. Un certain nombre de GPS ont interrompu la production de semences pour exercer des activités différentes, tandis que d'autres groupes ont cessé toute activité. Les raisons de cet arrêt apportent d'importantes informations sur la dynamique de l'entrepreneuriat semencier en groupe.

Les GPS nouvellement établis sont inexpérimentés en termes de gestion organisationnelle et financière, ainsi que de dynamique de groupe. Les GPS soutenus par le projet CATALIST 2 ont donc été confrontés à des défis qui ont parfois engendré une déception et une interruption des activités de production de semences. De tels défis ne mènent pas toujours à une cessation définitive de la part d'un GPS, mais à des abandons individuels, à des scissions de groupe et à un processus ralenti en termes de professionnalisation de la production de semences. L'encadré 3 1 décrit les défis que peut rencontrer un GPS qui n'a pas encore atteint les niveaux de production souhaités.

Un employé de l'IFDC au Burundi a remarqué que : *« nous avons constaté que lorsque la capacité organisationnelle d'un GPS est bien développée, les avantages de la production de semences en groupe deviennent plus évidents pour les membres, en termes de direction, de gestion organisationnelle et financière et de processus démocratique de prise de décisions. L'un des enseignements clés est qu'outre les aspects tech-*

niques (et entrepreneuriaux) en matière de renforcement des capacités, la dynamique de groupe est souvent négligée, alors qu'elle devrait être davantage prise en compte. Cela est particulièrement vrai pour les agriculteurs qui se lancent dans la production de semences et qui possèdent une expérience limitée de travail dans un groupe ».

ENCADRÉ 3.1 DÉFIS EN TERMES DE DYNAMIQUE DE GROUPE POUR UN GPS DE MAÏS AU SUD-KIVU

À Minova, au Kalehe (Sud-Kivu), le projet CATALIST 2 a soutenu les efforts de multiplication de semences de maïs d'un GPS de Bweremana (faisant partie de la coopérative COPADI). Le soutien apporté visait à renforcer la sensibilisation et la production de variétés améliorées de semences de maïs afin d'éviter que les agriculteurs utilisent les mêmes semences de façon répétée. Le GPS était constitué de 28 membres, mais leurs champs étaient dispersés. Ils ont tout d'abord été confrontés au fait qu'ils ne remplissaient pas la condition liée à la superficie minimum d'un hectare de terre réservé à la production de semences exigée par le SENASEM qui n'a donc pas approuvé leur demande de multiplication de semences de maïs. Heureusement, le GPS s'est vu affecter par la présidente du GPS, une femme dotée d'un accès à de larges parcelles, 2 hectares de terre pour la production de semences. Au cours de la première saison, le GPS a bénéficié de 60 kg de maïs de prébase et de l'engrais requis dans le cadre du projet. La présidente n'était pas impliquée dans les activités quotidiennes durant la saison de production, étant donné qu'elle demeurait à Goma (qui est éloignée de Kalehe) et que d'autres activités commerciales la retenaient à cette époque.

Au moment de la récolte, la présidente a décidé que 60 % lui appartiendraient tandis que les 40 % restants seraient divisés entre les 27 membres. Cette décision a occasionné un désaccord entre la présidente et les membres du GPS. N'étant pas parvenus à régler leur différend, ils ont décidé de cesser leur activité. Toutefois, les 27 membres ont mis en place un nouveau GPS. Cette fois, ils ont commencé par établir des règles de conduite en termes d'organisation et de gestion des ressources. Étant donné qu'ils n'avaient pas les moyens d'acheter leur propre terre, ils ont loué 1 ha à un agriculteur possédant une grande exploitation, afin de poursuivre leurs efforts en termes de production professionnelle de semences de maïs.

Rukeba John



Récolte de maïs à Kalehe (2014), Sud-Kivu

Photo : Rukeba John

3.3.4 Une approche de groupe peut freiner les entrepreneurs axés sur les profits

Les coûts de transaction dans le cadre du travail en groupe constituent la principale raison pour laquelle les producteurs de semences poursuivent leurs activités individuellement. Au fil du temps, les personnes ayant bénéficié de la formation sur la technologie des semences et sur l'entrepreneuriat en arrivent à la conclusion qu'une entreprise individuelle est plus rentable et efficace, car ils n'ont pas à tenir compte des capacités, de la disponibilité ou de l'intérêt affichés par les autres membres pour réussir dans la production de semences. Par ailleurs, la productivité dans les champs communaux tend à être inférieure à celle des parcelles individuelles, en raison d'une faible motivation à suivre de manière rigoureuse les bonnes pratiques de production dans l'intérêt commun plutôt qu'individuel. Le cas présenté dans l'encadré 3 2 montre comment et pourquoi un producteur de pommes de terre de semence a préféré poursuivre son activité en tant qu'entreprise individuelle.

DE LA PRODUCTION DE POMMES DE TERRE DE SEMENCES EN GROUPE À LA PRODUCTION INDIVIDUELLE AU RWANDA

Nzitonda Nathan vit à Bigaragara (Bugeshi, Rubavu, Rwanda). Depuis 1995 jusqu'en 2000, il était enseignant dans le primaire. Issu d'une famille polygame, il n'a hérité que de 0,1 ha de terre arable sur laquelle il a toujours produit des pommes de terre. Depuis 2013, Nathan fait partie du groupe de producteurs de semences de pommes de terre de son village et en tant que tel, il a participé à plusieurs formations sur la pomme de terre, organisées par le *Bureau d'Appui aux Initiatives Rurales* (BAIR) et l'IFDC.

En 2014, la charge de travail de Nathan sur sa parcelle de pommes de terre est devenue plus intensive et rentable. Il a donc décidé de quitter le GPS pour poursuivre son activité sur sa parcelle. La principale raison derrière sa décision résidait dans le fait que les revenus issus de son travail au sein du groupe de producteurs étaient beaucoup moins élevés que ceux générés par la gestion de sa parcelle. Après cela, il a augmenté ses

investissements dans son entreprise de semences pour devenir un producteur de semences certifié et officiellement reconnu par le RAB. Actuellement, il dispose d'un total de 4 ha pour la production, dont 3 ha lui appartient et 1 ha de terres qu'il loue. Outre la semence de pomme de terre et la pomme de terre de consommation, il a également commencé à produire des semences de maïs et de haricots.

Semakuza Aloys



Photo : Semakuza Aloys

La bannière de l'entreprise de pommes de terre de semences de Nathan Nzitonda à Bigaragara, Rwanda

3.3.5 Importance de la taille du groupe

La taille d'un groupe représente le troisième facteur identifié pouvant contribuer à entraver le groupe dans le cadre de l'entreprenariat semencier collectif. Certains groupes sont tout simplement trop importants pour être efficaces en termes de production et de commercialisation des semences. Lorsqu'elles comprenaient plus de 30 à 35 membres, les entreprises semencières en groupe devenaient trop complexes à gérer.

3.3.6 Conditions requises pour une production efficace en groupe

Pour les petits producteurs de semences, l'accès aux intrants, et notamment aux semences de première génération, ainsi qu'au crédit agricole, peut être facilité par le biais de l'action collective sous la forme d'une association, d'une coopérative ou d'un GPS (encadré 3.3).

ENCADRÉ 3.3 AMÉLIORATION DE L'ACCÈS AUX SEMENCES DE PREMIÈRE GÉNÉRATION PAR LE BIAIS DE L'ACHAT EN GROUPE

En 2013, le projet CATALIST et ses partenaires ont soutenu six GPS (Munyakondomi, Kasima, Kamiriki, Kasongwere, Nyabili et Magheria) en territoire de Lubero au Nord-Kivu, dans leurs efforts de multiplication de minitubercules en pommes de terre de semences de prébase, de base et certifiées. Les GPS ont reçu 3 245 minitubercules pour la multiplication. En outre, ses membres ont été formés sur les itinéraires techniques de la production semencière. À la première récolte, le groupe a récolté 1 036 kg de semence pomme de terre prébase.

Les membres des six GPS ont été étonnés de produire une quantité aussi importante de semences de pommes de terre à partir du nombre réduit de départ. Ils étaient très motivés pour poursuivre l'activité de multiplication de semences à partir de minitubercules sains. Le seul problème majeur résidait dans le fait qu'en RDC, il n'est pas possible d'accéder à des variétés améliorées de minitubercules et qu'il faut se rendre à Musanze au Rwanda, ce qui représente un coût important.

« J'ai une petite somme d'argent pour acheter des minitubercules, mais je ne peux pas prendre en charge tout seul les coûts du voyage à Musanze ... » : voilà ce que la majorité des membres des six GPS a dû se dire. Après quelques discussions, ils ont décidé de regrouper leur argent et de demander à un représentant d'entreprendre le voyage pour l'ensemble du groupe. Tous les membres ont contribué en fonction de la situation personnelle et de la demande, ce qui leur a permis d'acheter 19 182 minitubercules destinées à la multiplication au cours de la saison 2014B. La saison suivante, certains producteurs se sont rendus par leurs propres moyens à Musanze, tandis que la majorité des petits exploitants a renouvelé l'achat collectif.

Muyisa Marie Claire

La formation de producteurs de semences en groupe présente deux avantages. Tout d'abord, organiser des formations de groupe plutôt qu'individuelles est bien plus efficace. Ensuite, les adultes apprennent mieux de leurs pairs tels que les voisins et les collègues.



Le champ de semences de pommes de terre de l'un des six GPS à Lubero, Nord-Kivu

Photo : Muyisa Marie Claire

3.4 Conclusions et recommandations

Les entreprises semencières collectives doivent relever des défis uniques par rapport aux entreprises de semences individuelles. Bien que CATALIST 2 ait apporté un large soutien aux GPS, il a été reconnu que les interventions futures devraient soutenir davantage les producteurs de semences dotés d'une grande volonté de réussir. En outre, l'expérience acquise dans le cadre de CATALIST montre que les entreprises en groupe présentent aussi des avantages. Pour résumer :

- Les activités en groupe sont plus efficaces en termes de commercialisation, de formation ainsi que d'acquisition de crédits et d'intrants.
 - Organiser des formations destinées à des producteurs de semences en groupe est bien plus efficace. En outre, une approche de groupe favorise l'apprentissage entre pairs.
 - Pour les petits producteurs de semences, l'accès aux intrants, et notamment aux semences de première génération, ainsi qu'au crédit agricole, peut être facilité par le biais de l'action collective sous la forme d'une association, d'une coopérative ou d'un GPS.

-
- Dans le cas des propriétés foncières très fragmentées, il est nécessaire de consolider la terre pour assurer une entreprise de semences professionnelle viable, ce qui nécessite une action collective.
 - Etablir un groupe est facile, mais une faiblesse dans la gestion engendre souvent sa dissolution. Il est nécessaire d'accorder une attention suffisante à la gestion organisationnelle et financière des GPS. Les problèmes liés à la gestion organisationnelle et/ou financière constituent les raisons les plus courantes de dislocation.
 - En ce qui concerne la production de semences, il est plus attrayant d'être responsable de sa propre parcelle que d'être conjointement responsable d'un champ communautaire. Cela signifie également que les producteurs de semences ont de bonnes raisons de produire individuellement en termes de rentabilité.
 - Une approche de groupe peut freiner les entrepreneurs axés sur les profits.
 - Il est conseillé d'envisager de fournir une formation en semences à des groupes plus flexibles de producteurs de semences individuels et à des personnes souhaitant se lancer dans la production de semences et qui sont réunis uniquement dans le cadre de la formation.

Références

Tripp, R. et D. Rohrbach (2001). «Policies for African seed enterprise development.» *Food Policy* 26(2): 147-161.

Accroître la demande en semences de haute qualité

4.1 Introduction

Dans la quasi-totalité des interventions de développement du secteur des semences, l'action est organisée autour de la production de semences de haute qualité. Cependant, les utilisateurs de semences doivent également être pris en compte et peuvent exiger une attention particulière dans les secteurs des semences mal développés. La demande de semences de qualité est souvent sous-développée.

Le volet « semences » du projet CATALIST 2 a encouragé l'utilisation de semences de haute qualité, tout en soutenant les producteurs de semences dans leur acquisition de compétences techniques et entrepreneuriales. On part de l'hypothèse que pour offrir des semences de qualité, des efforts spécifiques visant à favoriser la demande associée contribuent à la professionnalisation du secteur des semences. Ce chapitre étudie cette hypothèse en tentant de répondre à la question suivante : *comment des interventions temporaires peuvent-elles favoriser efficacement la demande et l'utilisation de semences de qualité ?*

4.2 Approche et activités

4.2.1 Motifs de faible utilisation des semences de qualité par les petits producteurs

La faible disponibilité des semences de haute qualité constitue un obstacle majeur à leur utilisation. Cette indisponibilité s'explique comme suit : (1) les semences ne sont pas disponibles à l'endroit où les agriculteurs vivent (distance) ; (2) des semences de la variété désirée ne sont pas disponibles ; (3) les semences ne sont pas disponibles au moment où les agriculteurs en ont besoin.

Méconnaissance des avantages que présentent les semences de qualité. Bien que la notion de semences de qualité soit généralement connue des agriculteurs, cette connaissance est souvent partielle. Le rendement et les avantages financiers liés à un investissement dans ces produits demeurent méconnus.

Le **prix élevé** des semences de qualité représente un autre obstacle en termes d'utilisation régulière et généralisée par les petits exploitants. Le prix des semences augmente lorsque la quantité disponible est insuffisante et les coûts de certification sont élevés. Même lorsque le prix est raisonnable, le **pouvoir d'achat limité** des petits agriculteurs peut décourager l'utilisation de semences de qualité.

ENCADRÉ 4.1 ÉTABLISSEMENT DE RELATIONS ENTRE LES PRODUCTEURS ET LES UTILISATEURS DE SEMENCES AU NORD-KIVU

La productivité des semences de riz dans la vallée Kiatenga a diminué en raison de la présence d'une mauvaise herbe parasite, le striga. Pour maîtriser le parasite et éviter sa propagation sur d'autres zones de culture du riz, la production de semences de riz dans la vallée a été abandonnée. La production de semences a repris à Kiatsaba et Oicha, des zones non touchées par la mauvaise herbe.

Les producteurs de semences de Kiatsaba et Oicha se sont axés sur la production de semences d'une variété nouvellement introduite, le Nerica 4, qui fournit de meilleurs rendements dans la région de Beni. Cependant, la commercialisation de leurs semences a été difficile. Les producteurs de riz de la vallée Kiatenga sont des clients potentiellement importants, mais ils ne sont pas au courant de la disponibilité des semences, ni des avantages que présente la nouvelle variété.

Cette situation a changé lorsque l'un des multiplicateurs de semences, M. Yoasi, a pris l'initiative de se rendre dans la vallée Kiatenga et de promouvoir sa semence Nerica 4 à des clients potentiels. Après la première visite, les producteurs de riz ont commandé une première quantité de semences de riz Nerica 4.

Cette expérience montre que l'établissement d'un contact direct entre les producteurs de semences et les clients potentiels est primordial. Les efforts personnels de commercialisation déployés par les producteurs de semences peuvent convaincre les clients potentiels de s'intéresser à un nouveau produit. Les interventions de développement du secteur des semences peuvent soutenir les producteurs de semences émergents dans leurs efforts visant à promouvoir leurs produits en se rapprochant des agriculteurs et en vendant des échantillons de leurs produits à des clients potentiels locaux pour qu'ils puissent les tester.

Kamale Kambale Jean Marie



Photo : Kamale Kambale Jean Marie

Un participant à la formation mesure la taille du riz, Kiatenga, Nord-Kivu

Le coût des investissements agricoles (le prix des semences inclus) à consentir dont le prix est parfois prohibitif pour le producteur.

Méconnaissance de la disponibilité en semences. La disponibilité en semences de qualité peut être ignorée des clients désireux d'en acheter, ce qui génère des invendus, alors que la demande existe.

Pour le cas particulier des semences subventionnées au Rwanda, la **procédure complexe d'achat** peut constituer une raison suffisante pour s'abstenir d'acheter des semences de qualité.

4.2.2 Sensibilisation accrue à l'utilisation de semences de qualité

Le projet CATALIST 2 a mis en œuvre une série d'activités visant à contribuer à la sensibilisation sur l'importance de l'utilisation de semences de qualité.

La méthode la plus communément utilisée en termes de sensibilisation s'est traduite par l'utilisation de parcelles de démonstration. Le premier type de parcelles était réservé à la gestion intégrée de la fertilité des sols (GIFS). Un ensemble d'intrants et de pratiques agronomiques recommandés ont été comparés aux pratiques conventionnelles des agriculteurs. Grâce à la comparaison sur le terrain entre les semences locales d'origine inconnue et des semences améliorées, l'importance de la qualité des semences a été mise en lumière dans ces démonstrations GIFS.

Sur un deuxième type de parcelles de démonstration, des semences de haute qualité ont été comparées à des semences locales, mais en utilisant cette fois les mêmes pratiques agricoles. L'objectif était de mettre l'accent sur l'avantage que présente l'utilisation de semences de haute qualité en termes de rendement. La formation sur la sélection positive de semences de pommes de terre constitue un exemple de ce type de démonstration. Les agriculteurs ont comparé le rendement de leurs propres semences comprenant des semences provenant de plantes mères saines délibérément choisies avec des semences de qualité provenant d'un multiplicateur de semences. La promotion de l'utilisation de semences de haricots de haute qualité, dont l'avantage en termes de rendement a été testé par des groupes d'agriculteurs, constitue un autre exemple. Des essais similaires pour le riz ont également été mis en œuvre.

Dans certains cas, des semences de démonstration ont été plantées et maintenues par les multiplicateurs de façon délibérée afin de promouvoir leurs produits. Dans le cas de la GIFS, la parcelle de démonstration a été gérée par un « agriculteur en chef » choisi en fonction de la renommée dont il jouissait en tant que fermier qualifié et respecté au sein de la communauté. D'autres parcelles de démonstration ont été mises en œuvre par des groupes d'agriculteurs, dans le cadre notamment d'une sélection positive de semences de pommes de terre. En tout cas, le projet CATALIST 2 a fourni un appui technique pour assurer la collecte et la comparaison de données sur le rendement minimum.

Des posters d'information placardés sur les panneaux d'affichage en bord de rue ont été élaborés pour offrir des informations sur les avantages de l'utilisation des semences de qualité et pour promouvoir les produits issus de points de vente de semences.

Au Nord-Kivu et au Burundi, un programme de radio a été mis en place fournissant des informations sur l'importance de l'utilisation des semences de haute qualité, de riz en l'occurrence. Une annonce axée sur les vendeurs de semences et destinée aux clients directs créée par le programme de radio est passée régulièrement à la radio locale. ([link here](#))

4.2.3 Faciliter la commercialisation des semences de qualité

Outre les actions de sensibilisation, le volet « semences » de CATALIST 2 était également axé sur la création de liens entre les utilisateurs et les producteurs de semences en vue de faciliter la commercialisation de semences de qualité. Par exemple, les multiplicateurs de semences ont apporté leur production à des foires aux semences organisées en un point central afin d'en faire la promotion auprès de clients potentiels. Des réunions supplémentaires ont permis d'établir un contact direct entre le producteur de semences et le client, en invitant des multiplicateurs de semences à des réunions de groupes d'agriculteurs ou par le biais de journées portes ouvertes organisées par les multiplicateurs dans leurs locaux.

Un mécanisme spécifique visant à soutenir l'utilisation de semences de haute qualité a fourni des semences à crédit. Le développement d'un produit spécifique de crédit axé sur les semences/engrais a permis aux producteurs de riz d'une association d'accéder aux intrants nécessaires à l'intensification de la production, ce qui a également stimulé la demande en semences.

Des points de vente de semences de qualité facilement reconnaissables situés à côté de marchés fréquentés ou le long des routes ont été expérimentés dans le cadre du projet. Cette initiative a contribué à un rapprochement des clients potentiels. En outre, des brochures comportant des informations sur la variété et des conseils sur les bonnes pratiques agricoles ont accompagné les ventes de semences.

La distribution de semences aux producteurs bénéficiant de semences subventionnées qui a eu lieu au Rwanda à petite échelle a contribué à faciliter l'accès à des semences de qualité.

L'élaboration d'emballages distincts et adaptés à la demande a également favorisé la promotion des semences de qualité. Au Nord-Kivu, des paquets de 15 kg de riz ont été introduits, ce qui correspond à la quantité que les agriculteurs ont pour habitude d'acheter sur le marché local. Les quantités réduites proposées ont attiré les agriculteurs qui souhaitaient essayer une nouvelle variété ou source de semences.

Au Burundi et au Rwanda, les utilisateurs de semences ont été assistés dans la prévision de leurs besoins en semences en vue de pouvoir effectuer des commandes groupées auprès de producteurs des environs avant la saison. Cela a permis aux producteurs de semences de mieux planifier la quantité à produire.

4.3 Expériences acquises et enseignements tirés

4.3.1 Efficacité des différentes actions visant à promouvoir la demande en semences de qualité

Lorsque des décisions doivent être prises en termes d'investissement sur la façon de promouvoir efficacement l'utilisation de semences de qualité, les expériences acquises dans le cadre de CATALIST 2 peuvent fournir une orientation. Le tableau 4.1 résume chaque intervention menée, ainsi que ses avantages et inconvénients.

En étudiant les différentes possibilités visant à promouvoir l'utilisation et la commercialisation de semences de qualité, certaines d'entre elles ont été jugées plus efficaces que d'autres. La réussite implique la mise en œuvre de différentes activités se renforçant mutuellement. La démonstration des avantages d'une utilisation régulière de semences de haute qualité en termes de coûts, par le biais de parcelles d'apprentissage gérées par des agriculteurs ordinaires, conjuguée à la mise en place de journées portes ouvertes par les producteurs de semences, constitue une solide assise au déploiement d'efforts complémentaires, tels que des activités plus « axées sur la commercialisation » (spots radiophoniques, dépliants, création de points de vente et affichage d'informations sur les panneaux au bord de la route). L'apport de crédits et la planification de l'offre/demande constituent des activités supplémentaires soutenues pouvant améliorer le fonctionnement du secteur des semences.



La récolte du champ de démonstration, Burundi

Photo: Mbarushimana Jean Claude

TABLEAU 4.1 AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS EN TERMES DE PROMOTION ET DE COMMERCIALISATION DE SEMENCES DE QUALITÉ

	Intervention	Avantages	Inconvénients	Importance relative*
1	Parcelles de démonstration	<ul style="list-style-type: none"> • Base pour changer le comportement des agriculteurs en termes de gestion des semences 	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitation complexe • Participation active des agriculteurs, approche supérieure mais difficile à déployer 	xxx
2	« Journées agricoles portes ouvertes »	<ul style="list-style-type: none"> • Lie directement des acheteurs aux producteurs • Renforce la confiance • Contribue à l'établissement d'une base de données de clients • Organisation peu coûteuse locale, à proximité des clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Les visiteurs doivent faire l'effort de se rendre à la ferme. Seuls les produits d'un seul producteur de semences sont offerts. 	xxx
3	Foires aux semences	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de combiner le partage d'information à la vente de semences. Liens entre les vendeurs et les acheteurs de semences 	<ul style="list-style-type: none"> • Risques de devenir une sorte de divertissement plutôt qu'un marché. • Peuvent être onéreuses 	x
4	Campagne radiophonique	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre élevé d'auditeurs • Rentable par personne sensibilisée • Possibilité de fournir des informations superficielles et approfondies 	<ul style="list-style-type: none"> • Changer les comportements • Exige davantage que des spots radiophoniques • Chaque spot est coûteux, pas à la portée de plus petits producteurs de semences 	xx
5	Affiches et brochures informatives	<ul style="list-style-type: none"> • Attirent l'attention • Informations précises • Bon marché une fois développées • Distribution facile aux points de vente 	<ul style="list-style-type: none"> • Ne suffit pas pour changer les attitudes • Difficile pour les personnes illettrées • Exige une élaboration et une impression professionnelle 	xx
6	Points de vente de semences	<ul style="list-style-type: none"> • Rapprochent les clients des semences • Opportunité pour offrir des informations supplémentaires • Possibilité de vendre les semences de plusieurs producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Doivent être continuellement supervisés 	xx
7	Distribution gratuite de semences	<ul style="list-style-type: none"> • Bénéfices à court terme : les agriculteurs accèdent à des semences de qualité. • Appropriée en situation d'urgence. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dépendance, à éviter 	0
8	Paquet réduit et/ou distinctif	<ul style="list-style-type: none"> • Facilite l'expérimentation pour les agriculteurs • Favorise la commercialisation • Traçabilité possible 	<ul style="list-style-type: none"> • Emballage requis • Coût de l'emballage 	xx
9	Planification de la demande et précommande	<ul style="list-style-type: none"> • Sécurité du marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Travail intensif • Nécessité de convaincre les agriculteurs tout d'abord 	xx
10	Crédit en semences	<ul style="list-style-type: none"> • Meilleure accessibilité aux semences 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion des crédits nécessitant les compétences d'un spécialiste 	xx

* xxx = action essentielle ; xx = action complémentaire efficace ; x = action facultative ; 0 = activité déconseillée

1 Parcelles de démonstration

Les démonstrations gérées par des groupes d'agriculteurs ont été jugées comme la méthode la plus efficace pour promouvoir l'utilisation de semences de haute qualité. Ces « parcelles d'apprentissage » recourent au principe de l'apprentissage par la pratique. Les groupes d'agriculteurs peuvent organiser des journées de démonstration afin de présenter à un public plus large les avantages des semences de qualité. Les démonstrations mises en place par des agriculteurs prospères sont jugées moins efficaces car par définition, ces derniers diffèrent du producteur moyen. En outre, elles favorisent l'observation et non la pratique, ce qui pourrait amener les visiteurs à percevoir ce type de pratiques comme peu approprié pour le producteur moyen. La mise en place de parcelles de démonstration par les entrepreneurs semenciers permet à la fois de démontrer la valeur ajoutée de semences de qualité et de lancer la commercialisation de leurs semences (« commercialisation naturelle »). Au Sud-Kivu par exemple, des démonstrations ont contribué à la promotion d'une nouvelle variété (voir encadré 4.2). La subjectivité de ces essais n'a pas représenté une préoccupation majeure pour les clients de semences.

ENCADRÉ 4.2 DES DÉMONSTRATIONS POUR PROMOUVOIR UNE NOUVELLE VARIÉTÉ DE SEMENCES DE QUALITÉ

Dans la plaine de Rusizi au Sud-Kivu, les agriculteurs préfèrent une variété de riz à cycle court, et le marché exige des variétés aromatiques. Au Rwanda, la variété Fashingabo est privilégiée par les producteurs de riz. Testé lors d'essais participatifs axés sur les variétés dans le cadre de CATALIST 2, le riz Fashingabo a également été promu à l'occasion de démonstrations permettant de le comparer aux variétés populaires au niveau local. Les démonstrations ont favorisé la création d'une demande presque immédiate en riz Fashingabo, et plusieurs producteurs de semences y ont rapidement répondu.

La participation des chercheurs agricoles aux démonstrations était limitée, ce qui a engendré un certain nombre de problèmes. Ne figurant pas sur la liste des variétés homologuées, ladite variété reste donc informelle, ce qui crée des obstacles en termes de certification. En outre, l'organisme national de recherche, l'INERA, ne produit pas de semences de prébase en raison de cet état de fait.

Les démonstrations constituent un bon moyen pour promouvoir une nouvelle variété. Toutefois, l'organisme mandaté pour mener les essais et mettre en circulation la variété doit être impliqué, en vue d'assurer l'officialisation rapide des matériaux nouvellement introduits et l'inclusion de la variété dans la production de semences de première génération ainsi que dans les systèmes de certification.

Byakombe Jonathan and Rukeba John

Les démonstrations permettent la mise en valeur d'autres pratiques et possibilités de production pour les producteurs. Dans le cadre du projet, il s'agissait dans certains cas de mettre l'accent sur un ensemble de solutions améliorées, telles que les semences de haute qualité. Cette option présente l'inconvénient que les producteurs ne sont pas en mesure de juger de la valeur ajoutée de semences de

haute qualité. Le problème pourrait être résolu par la mise en place d'une petite parcelle permettant la comparaison des sources de semences qui serait située à côté d'une parcelle plus importante qui favoriserait l'étude des bonnes pratiques agricoles. Cela fournirait également des données utiles en vue d'une analyse participative de la rentabilité en termes d'utilisation de semences de qualité, dans le cadre de l'expérience d'apprentissage.

La mise en œuvre de démonstrations est coûteuse. Malgré le fait que les agriculteurs contribuent en termes de terre, de main-d'œuvre et parfois d'intrants, les parcelles de démonstration nécessitent une surveillance intensive de la part d'agents de vulgarisation agricole, d'organisations paysannes ou d'ONG locales. Par conséquent, l'utilisation de parcelles de démonstration est appropriée aux programmes de plus grande ampleur disposant des moyens d'organiser des démonstrations à grande échelle. La mise en place de démonstrations renforce la demande de semences de haute qualité, justifiant ainsi les coûts supplémentaires qui en découlent. Compte tenu du soutien intensif requis sur le terrain en vue de l'initiation, du suivi et de l'interprétation des démonstrations, les partenariats sont essentiels. Le projet CATALIST 2 a établi des partenariats avec des organismes publics, des ONG et des organisations paysannes dotées de conseillers agricoles afin d'optimiser la portée sur le terrain, ainsi que la poursuite de démonstrations similaires lorsque le projet arrive à échéance.

2 Journées agricoles portes ouvertes

Le renforcement des relations client-fournisseur constitue un élément clé de toute stratégie visant à améliorer la commercialisation des semences de qualité. Les journées agricoles portes ouvertes organisées par les producteurs de semences ont été jugées hautement rentables en matière de renforcement des relations et de promotion de l'utilisation, et de la commercialisation de semences de haute qualité. Les journées agricoles portes ouvertes mettent notamment l'accent sur les agriculteurs situés à proximité des producteurs de semences, ce qui signifie une probabilité accrue que les visiteurs deviennent des clients comparée aux foires aux semences. En outre, ce type d'initiative contribue à l'instauration de liens de confiance entre les clients et les producteurs de semences. Les clients potentiels sont en mesure d'apprécier le professionnalisme d'un producteur de semences, ainsi que la qualité de la production. Dans le cadre d'un événement local, les attentes sont modestes et les frais d'organisation peuvent demeurer faibles. Un résultat notable des journées portes ouvertes au Nord-Kivu résidait dans la construction d'une base de données téléphonique de clients potentiels pour les producteurs de semences.

Par ailleurs, la participation d'entreprises locales aux démonstrations mises en place par des exploitations agricoles et la présence physique de producteurs de semences pendant les activités de formations relatives représentent un mécanisme rentable pour l'instauration de liens entre les producteurs de semences et leurs clients.

3 Foires aux semences

Les foires aux semences se sont avérées moins efficaces en termes de promotion de semences de haute qualité. Bien qu'elles soient destinées à rassembler les producteurs de semences et les clients, les expériences acquises dans le cadre du projet montrent que les volumes réels vendus dans les foires demeuraient faibles. Ainsi, un producteur de semences au Burundi disposant d'un stock important de semences de haricots n'a rien vendu à l'occasion de la foire aux semences.

L'une des raisons pour lesquelles les foires aux semences font preuve d'une efficacité mitigée pourrait résider dans la façon dont les différentes organisations partenaires ont compris l'objectif d'une foire aux semences. Dans la plupart des cas, les foires aux semences étaient organisées comme un « salon de l'agriculture » à l'occasion duquel différentes nouvelles technologies sont présentées aux visiteurs. Dans cette interprétation, l'objectif pour les visiteurs est de se divertir et non pas d'acheter.

Pour favoriser de façon efficace l'utilisation de semences de qualité, une interprétation plus modeste est conseillée, axée sur des événements locaux permettant la promotion de semences améliorées de différentes variétés et cultures.

4 Campagnes radiophoniques

Les expériences liées à l'utilisation de la radio locale par les producteurs de semences locaux au Nord-Kivu (voir encadré 4.3) se sont avérées très positives. Une stratégie efficace visait à associer des programmes de radio plus longs, expliquant la valeur ajoutée de semences de haute qualité, à des spots plus courts axés sur la commercialisation des semences de multiplicateurs locaux.

ENCADRÉ 4.3 PROMOTION DE SEMENCES DE RIZ PAR LE BIAIS DE LA RADIO DANS LE TERRITOIRE DE BENI, AU NORD-KIVU

Au cours de 2015, les producteurs de semences soutenus au titre de CATALIST 2 ont produit un grand volume de semences Nerica 4 de qualité. Après s'être rendu compte que la variété était méconnue des agriculteurs, les producteurs de semences ont développé une stratégie afin d'introduire la variété auprès de clients potentiels. Soutenus par le projet, les producteurs de semences ont créé une brève annonce radio ainsi qu'une émission radio plus longue dans la langue locale Kinande, combinée à du swahili et à un peu de français. Le spot publicitaire et le programme ont été diffusés deux fois par semaine pendant quatre mois. L'émission analysait le rendement de la variété tout en fournissant des informations sur les points de vente et les personnes à contacter, y compris les numéros de téléphone.

Juste après les spots radiophoniques, les producteurs de semences ainsi que l'agronome impliqué ont reçu des appels téléphoniques de clients intéressés, tandis que les agriculteurs vivant à proximité des producteurs en question les ont contactés en personne pour obtenir plus d'informations ou pour passer des commandes. Les producteurs de semences ont ainsi été en mesure de vendre l'intégralité de leur stock, et ont également reçu des commandes pour 2016.

Furaha Kasi Rosette

La quasi-totalité des ménages du Nord-Kivu a accès à une radio, et les chaînes en langue locale sont très populaires. Les mêmes annonces préparées pour la radio peuvent également être utilisées dans le cadre d'événements et de sessions de formation, afin d'accroître encore leur impact en termes de sensibilisation à la fois à la valeur ajoutée et à la disponibilité des semences de riz de haute qualité au Nord-Kivu.

Les vidéoclips destinés à la télédiffusion constituent également une option, mais leurs coûts ne sont pas négligeables.

5 Panneaux d'information et dépliants

Une méthode simple destinée à la promotion de l'utilisation et à la commercialisation des semences de haute qualité a été l'installation de panneaux d'information en bord de route et à proximité des points de vente de semences. Les affiches fournissent des informations sur les variétés de semences disponibles et le potentiel de rendement. Ces panneaux d'information se sont avérés utiles, notamment en raison de leur faible coût et de leur visibilité continue.

Des informations similaires ont été communiquées par l'entremise de dépliants distribués aux producteurs. Des dépliants illustrés comportant des messages concis dans les langues locales constituent un bon moyen de promouvoir l'utilisation de semences de haute qualité. Le coût par dépliant reste modeste, mais les tracts ne sont efficaces que s'ils sont utilisés à grande échelle, ce qui augmente les coûts totaux de manière significative. En outre, ils ne sont pas accessibles aux agriculteurs analphabètes, à moins qu'ils ne se basent sur des supports photographiques.

6 Points de vente de semences

Les points de vente de semences favorisent la commercialisation des semences. Ils nécessitent la présence d'une personne tout au long de la saison pendant laquelle la demande en semences est élevée, ce qui représente un investissement considérable pour les producteurs de semences.

7 Distribution gratuite de semences

Au Rwanda, des semences ont été distribuées gratuitement dans le cadre du programme d'intensification des cultures. Cette initiative a entravé la vente de semences pour les entrepreneurs de semences soutenus dans le cadre de CATALIST 2. La distribution gratuite de semences de qualité constitue un mauvais investissement des ressources car elle fausse le marché et renforce la dépendance des producteurs aux interventions du projet. La distribution gratuite n'appuie pas l'objectif visant à convaincre les producteurs que les semences de qualité représentent un investissement rentable.

8 Emballages réduits et distinctifs

A la place de conditionnement en gros, l'utilisation de petits emballages permettant aux utilisateurs d'acheter des quantités réduites a augmenté la demande de

semences de qualité. Cependant, il est important de procéder à une analyse des coûts et des bénéfices des petits emballages.

9 Planification de l'offre et de la demande

Au Burundi, la planification de l'offre et la demande en semences s'est avérée une expérience positive (voir encadré 4.4). Si les producteurs de semences reçoivent des commandes de semences avant la saison, ils sont mieux à même d'anticiper et d'assurer la disponibilité des semences en temps voulu. Cela réduit le risque d'invendus pour les producteurs de semences tout en leur permettant de prendre de meilleures décisions en matière d'investissement.

ENCADRÉ 4.4 PLANIFIER LA DEMANDE EN SEMENCES CRÉE UNE SÉCURITÉ DU MARCHÉ POUR LES PRODUCTEURS DE SEMENCES

L'association des producteurs de semences de riz Bwiza Bwa Ninga a rencontré des difficultés dans la vente de ses produits. D'autre part, elle est entourée de clients potentiels organisés en coopératives de producteurs de riz telles que Terimbera, Twizigirane, Girumwete Dukore, Assopro Mpanda, Assopro Buramata et Assopro Ninga.

Depuis 2014, ces coopératives sont soutenues dans l'amélioration de la planification de leurs activités agricoles, notamment de leurs besoins en semences. Les coopératives ont commencé à passer des commandes groupées auprès de l'association des producteurs de semences Bwiza Bwa Ninga. Ces commandes groupées ont permis à l'association d'accroître son volume de production, tout en réduisant ses risques en termes de commercialisation, les commandes étant passées avant la saison.

Mbarushimana Jean Claude



Un champ de multiplication du riz, Burundi

Photo : Mbarushimana Jean Claude

10 Crédits en intrants

La prestation de crédits en intrants constitue un outil d'importance majeure pour accroître l'utilisation de semences de haute qualité. Cependant, elle nécessite une expertise dont la plupart des projets de développement sont dépourvus. Les instituts locaux dotés de l'expertise requise sont plus à même d'octroyer des crédits afin d'assurer la durabilité découlant d'un bon taux de remboursement. Pourtant, une association d'agriculteurs a mis en place avec succès un crédit en semences au profit de ses membres, pour répondre aux stocks de semences invendus de ses membres spécialisés dans la production de semences de riz. (voir encadré 4.5).

ENCADRÉ 4.5 LES SYSTÈMES DE CRÉDIT POUR LES ENGRAIS ET LES SEMENCES CONTRIBUENT À LA CRÉATION D'UN MARCHÉ POUR LES SEMENCES DE QUALITÉ

La culture du riz dans la vallée de Bugarama, dans le district de Rusizi au Rwanda couvre 1 500 ha impliquant plus de 6 000 producteurs organisés en quatre coopératives. Comptant 1 400 membres, la coopérative KOJMU, fait la promotion de la production de semences de riz par le biais d'une association, afin de satisfaire les besoins de ses membres, ainsi que ceux d'autres coopératives de la vallée.

KOJMU a développé un système de crédit pour obtenir des engrais, par le biais duquel tous ses membres ont eu accès aux engrais avec la possibilité de le rembourser après la récolte ; un mécanisme dont ont bénéficié la quasi-totalité de ses membres. Pendant la première saison de récolte en 2015 (2015A), des semences de qualité ont été ajoutées au système de crédit qui a connu une participation immédiate de 43 % des membres de KOJMU. La demande exprimée pour 2015B a augmenté, un nombre croissant d'agriculteurs ayant eu connaissance de la possibilité d'inclure des semences de riz de qualité dans l'offre de crédit en intrants.

L'intégration de semences de qualité au système de crédit en intrants mis en place par la coopérative a créé un marché important et fiable pour l'association des producteurs de semences. Il fournit une base solide pour les producteurs, ce qui leur permet de renforcer leur entreprise semencière.

Ndorimana Modeste



Photo : Ndorimana Modeste

Placement profond de l'urée dans un champ de riz, Rwanda

ENCADRÉ 4.6 PRODUCTION ET COMMERCIALISATION DE POMMES DE TERRE DE SEMENCES AU RWANDA

Pendant les trois premières années du projet menées au Rwanda, 11 entrepreneurs de la région de Musanze ont construit des serres pour la production de minitubercules, tandis que 29 groupes de producteurs de semences de pommes de terre ont reçu une formation et un soutien en vue d'améliorer leur production de semences de pommes de terre de différentes générations, des semences de prébase aux semences commerciales. Peu d'attention a été accordée à la commercialisation des semences de pommes de terre.

Vers la fin du projet, des marchands intermédiaires de pommes de terre de semences achetaient des semences de pommes de terre au moment de la récolte, pour les stocker et les faire germer, puis pour les vendre aux agriculteurs. Ces marchands vendaient aussi des semences de pommes de terre pré-germées au moment de la plantation dans les marchés locaux. Les volumes des semences de pommes de terre commercialisées par ces commerçants sont importants. La coopérative agricole des femmes KUNDISUKA, par exemple, vend 40 tonnes par semaine au marché de Shaba situé dans le Secteur de Bigogwe, District de Nyabihu à l'Ouest du Rwanda, et M. Rudashanya vend 508 tonnes de semences par semaine pendant la haute saison. Malheureusement, la qualité des semences commercialisées par le biais de ce système demeure méconnue.

Cette catégorie de marchands de semences a été ignorée comme point de départ pour les interventions dans le secteur des semences, l'accent étant mis sur la production de semences de qualité. Cet état de fait représente une opportunité manquée étant donné que ces commerçants de semences de pommes de terre sont déjà intégrés dans le marché et entretiennent une collaboration avec une grande partie des agriculteurs. Ils auraient pu favoriser la commercialisation des semences de qualité produites par les multiplicateurs soutenus par le projet CATALIST 2.

Cet exemple montre que les systèmes de commercialisation des semences doivent être évalués au début du projet. En effet, ils peuvent contribuer à assurer que des volumes de semences de qualité produites parviennent aux utilisateurs finaux.

Lindiro Reverien

4.3.2 Parvenir à un équilibre entre l'offre en semences de qualité et la promotion de la demande

La hausse de la production de semences de qualité ne conduit pas forcément à une augmentation de la clientèle, ni à leur utilisation accrue de la part des agriculteurs. Cela s'explique en partie par le fait que les clients potentiels ne sont pas informés de la disponibilité en semences et du fait qu'ils doivent renouveler fréquemment leur stock de semences pour accroître leur productivité. Un autre élément important s'avère la méconnaissance des coûts et des avantages liés à l'utilisation de semences de haute qualité.

Au lancement du volet « semences » de CATALIST 2, la promotion de la demande et la commercialisation de semences de qualité n'ont été sérieusement prises en compte par les producteurs de semences qu'à partir du moment où ces derniers ont été confrontés à des stocks invendus, comme indiqué dans l'encadré 4.6. Notamment en ce qui concerne le riz et, dans une moindre mesure, les haricots,

les producteurs de semences et le personnel impliqué dans le projet ont constaté qu'une action spécifique était requise pour vendre les semences de qualité. Avec du recul, le personnel du projet a déploré que la promotion de semences de qualité n'ait pas obtenu l'attention souhaitée. Une demande accrue en semences encourage fortement les producteurs de semences commerciales à investir dans leurs entreprises en termes d'innovation.

Dans la pratique, les efforts déployés en commercialisation des semences et les activités visant à favoriser l'utilisation de semences de haute qualité peuvent aller de concert, leurs objectifs étant servis par les mêmes activités. Les interventions du secteur des semences devraient associer des activités de vulgarisation et de commercialisation des semences, démontrant ainsi la valeur ajoutée de l'utilisation de semences de haute qualité tout en favorisant les ventes des entrepreneurs semenciers émergents.



Photo : Kamale Kambale Jean Marie

Un champ de multiplication, Nord-Kivu

4.3.3 Les commerçants de semences jouent un rôle important dans la promotion de l'utilisation de semences de qualité

Le fait que les commerçants de semences ne soient pas considérés comme des partenaires essentiels du projet représente une opportunité manquée. Le marché des semences n'est bien développé dans aucun des trois pays concernés par ce volet et bien souvent, les producteurs de semences commercialisent leurs propres semences. Même si des commerçants de semences sont présents, ils ne sont pas impliqués dans cette activité. Au Rwanda, le fait qu'une composante importante du marché de semences de la pomme de terre restait en marge de l'intervention mise en place au titre du projet n'a été établi que plus tard.

4.4 Conclusions et recommandations

- CATALIST 2 s'est davantage axé sur la production de semences de qualité que sur la sensibilisation et la commercialisation des semences. Avec du recul, on constate que la production et l'utilisation sont corrélées : il aurait été préférable de travailler sur les deux activités dès le début.
- Si certaines interventions visant à promouvoir l'utilisation de semences de qualité sont plus efficaces que d'autres, il est essentiel d'associer différentes interventions. En effet, des interventions isolées s'avèreraient peu efficaces. Les parcelles de démonstration ou d'apprentissage et les journées agricoles portes ouvertes mises en place par les producteurs de semences constituent une bonne base pour favoriser la sensibilisation aux avantages de l'utilisation de semences de qualité. Ces initiatives pourraient être accompagnées d'interventions axées sur la commercialisation telles que des annonces radio, des dépliants, des points de vente et des panneaux d'information. Les crédits et la planification de l'offre et la demande sont des interventions intensives, mais qui contribuent au meilleur fonctionnement du secteur des semences.
- Élément clé de toute stratégie visant à améliorer la commercialisation et l'utilisation de semences de qualité, le renforcement des relations client-fournisseur peut être réalisé par le biais de différents types d'activités telles que la participation d'entreprises semencières locales aux démonstrations organisées par les agriculteurs et la présence physique de producteur de semences aux sessions de formation associées.
- Quand un marché de semences est déjà établi, les commerçants de semences doivent être considérés comme des partenaires influents dans le cadre de l'amélioration du marché existant des semences. Compte tenu de leur présence locale et de leurs liens avec les agriculteurs, les producteurs de semences et d'autres projets et parties prenantes, leur exclusion représente une opportunité manquée en termes de changement durable.



Un entrepreneur privé des minitubercules (Mr Isaac Nzabarinda) en expliquant, Rwanda

Photo : Kulimushi Faustin

5

Enseignements tirés en termes de genre et de développement du secteur des semences

5.1 Introduction

Les femmes jouent un rôle central dans la production agricole et la sécurité nutritionnelle et alimentaire des ménages ruraux. Le tableau 3 fournit des informations générales sur la division du travail dans différentes activités liées à la production de semences, la gestion post-récolte et la commercialisation des semences des cultures impliquées dans le projet CATALIST 2.

TABLEAU 5.1 DIVISION DES TÂCHES SELON LE SEXE PAR ACTIVITÉ, POUR LA PRODUCTION DE SEMENCES DE RIZ ET DE HARICOTS ET LA MULTIPLICATION DES POMMES DE TERRE ET DU MANIOC

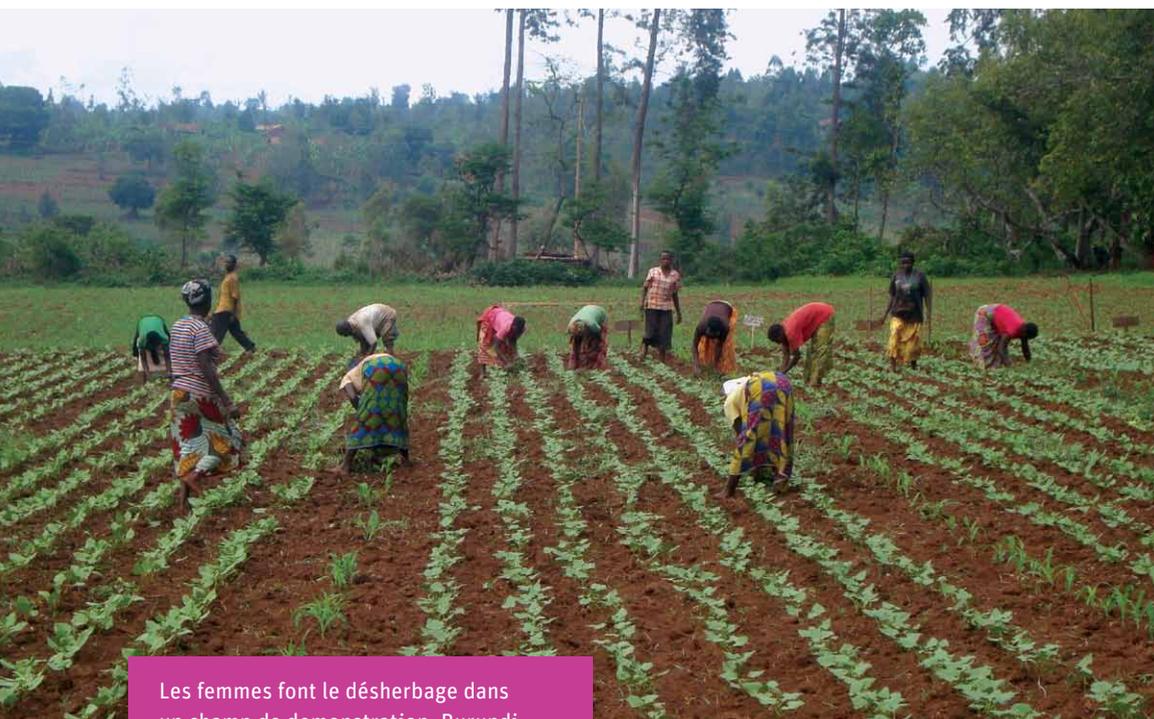
Culture (semence)	Riz		Pomme de terre		Haricot		Manioc	
	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme
Préparation de la terre	X			X	NK	BU, RW, SK	X	X
Semis/plantation	SK, BU	RW, NK		X		X	X	
Entretien quotidien (désherbage, arrosage, protection des cultures)	X (irriguée)	X (non-irriguée)		X		X		X
Gestion des parasites et maladies	RW	NK, SK, BU	NK	SK, BU, RW	NK	RW	RW	-
Récolte	X	X	X	X	NK, SK, BU	X	X	
Gestion post-récolte (battage)		X	-	-		RW		RW
Transport au site de stockage	X		SK, BU	NK, RW	SK, BU, RW	NK	X	X
Vente	X		NK, RW, BU	SK	NK, RW, BU	SK	X	
Gestion financière des bénéfices	X	NK	X	NK	X	NK	X	NK

Le « X » signifie que dans tous les pays, les genres identifiés effectuent la tâche spécifique, le « - » signifie que la tâche spécifique n'est pas effectuée. NK = Nord-Kivu, SK = Sud-Kivu, BU = Burundi, RW = Rwanda

Bien que les femmes et les hommes soient impliqués dans la production de semences, la plupart des activités quotidiennes sont assurées par les femmes. Par conséquent, en tant que productrices et utilisatrices de semences, les femmes jouent un rôle crucial pour la réussite des interventions du secteur des semences, ainsi que pour la production d'un impact positif sur l'agriculture en général. Dans ce chapitre, nous cherchons à répondre à la question suivante : *comment les interventions dans le secteur des semences peuvent-elles tenir compte du genre afin que le potentiel que représente la contribution des femmes dans ce secteur puisse se concrétiser ?*

5.2 Activités et approche

Au commencement du volet « semences » de CATALIST 2, aucun accent explicite n'était mis sur le genre ou sur les femmes qui n'étaient ciblées ni en tant qu'utilisatrices, ni en tant que productrices de semences. Au contraire, les agriculteurs du projet étaient sélectionnés en fonction de leur expérience dans la production de semences, de leur propriété foncière et du potentiel qu'ils présentaient en tant qu'entrepreneurs viables (voir chapitre 2). En conséquence, près de deux GPS bénéficiaires sur trois étaient dominés et/ou gérés par des membres masculins. Sur l'ensemble des producteurs de semences individuelles ayant bénéficié d'un soutien, un seul bénéficiaire était une femme.



Les femmes font le désherbage dans un champ de démonstration, Burundi

Photo : Simbashizubwoba Cyriaque

5.3 Expériences acquises et enseignements tirés

5.3.1 Pourquoi les femmes demeurent invisibles dans le cadre de la production et de l'entrepreneuriat dans le secteur des semences

« Les femmes sont souvent désignées comme la « main-d'œuvre journalière » des petits exploitants dans le secteur des semences ». Cette citation résume bien la situation dans l'ensemble des régions soutenues par le projet : les femmes font la majeure partie du travail de la terre, mais elles n'en possèdent pas le produit. Pourquoi voit-on si peu d'entrepreneurs femmes dans le secteur des semences ?

Facteurs liés à une position économique faible et à un accès limité à la production

En s'appuyant sur l'expérience vécue dans le cadre du projet CATALIST 2, on constate que les femmes sont confrontées à plusieurs défis si elles souhaitent devenir productrices professionnelles de semences. Tout d'abord, dans le contexte des économies émergentes et des petits exploitants agricoles, les femmes bénéficient d'une situation économique relativement faible par rapport aux hommes. Cela est vrai tant pour les ménages dirigés par des femmes, que pour les femmes dans les ménages dirigés par des hommes. Comparativement aux hommes, les femmes disposent d'un accès limité aux ressources productives telles que la terre, les crédits, les intrants et les emplois rémunérés. Dans les ménages dirigés par les hommes, les femmes n'ont que rarement leur mot à dire en termes d'accès à la terre et de répartition du travail. Au Burundi notamment, les femmes doivent relever de sérieux défis en matière d'accès au crédit et à la terre. Le crédit est souvent fourni au chef de ménage qui décidera comment l'utiliser. Si les femmes souhaitent démarrer la production de semences, leurs maris doivent approuver cette demande. L'accès limité à la terre est un inconvénient majeur dans la production professionnelle de semences, étant donné que des exigences minimales doivent être mises en place pour assurer que l'inspection puisse être effectuée efficacement.

ENCADRÉ 5.1 DÉFIS RENCONTRÉS PAR LES PRODUCTRICES DE SEMENCES AU SUD-KIVU

Le GPS Karisimbi dans le district de Walungu, au Sud-Kivu, est composé de femmes mariées désireuses de se lancer dans la multiplication de variétés améliorées de haricots. Encouragées par l'IFDC, les femmes ont commencé à mettre les conditions en place pour la première saison de production en 2014. Après avoir obtenu suffisamment de semences et des parcelles adéquates, elles ont consacré du temps à s'assurer que la première saison serait un succès. Cependant, elles avaient besoin d'argent en espèces pour acheter des intrants comme les engrais et les matériaux. Elles ont donc décidé qu'elles devaient s'adresser à la coopérative d'épargne et de crédit la plus proche pour négocier un prêt. Il n'est pas communément admis que les femmes mariées de Walungu se rendent à la banque sans l'autorisation de leur mari. Elles ont donc demandé l'approbation de leurs maris à la suite de quoi la majorité des femmes a quitté le GPS. Leurs maris ne les autorisaient pas à se rendre dans l'institution bancaire et désapprouvaient leur activité dans la production de semences. Ces femmes ont repris leurs activités quotidiennes à la maison et à la ferme.

Kulimushi Faustin

La dynamique au sein des ménages empêche les femmes de devenir des entrepreneurs

Les femmes vivant dans des ménages dirigés par les hommes sont confrontées à plusieurs obstacles lorsqu'elles souhaitent se lancer dans la production professionnelle de semences. Leurs maris, qui ne voient pas l'intérêt que leur femme devienne productrice de semences, ne les soutiennent pas dans cette entreprise. Parfois, ils n'appuient pas leurs femmes lorsqu'elles démarrent une entreprise ou une activité qui exige d'elles qu'elles voyagent en dehors du village (voir encadré 5.1).

Une lourde charge de travail

En raison des soins apportés aux enfants et de leurs responsabilités domestiques, les femmes sont souvent chargées de tâches fastidieuses nécessitant leur attention. A moins qu'elles ne soient libérées de certaines tâches ou qu'elles ne donnent la priorité aux activités de production de semences, peu d'occasions leur sont offertes de se livrer intensivement à des activités de production de semences. Les responsabilités liées à la garde d'enfants et le manque de temps entravent également leur participation aux activités de formation qui sont éloignées et peuvent s'étendre sur plus de deux jours. Au Sud-Kivu, bien que les femmes aient été invitées à suivre des formations, elles n'ont montré que peu d'intérêt pour la production de semences, compte tenu de leur manque de disponibilité.

5.3.2 Cibler les femmes exige un effort supplémentaire

Le projet n'a pas tenu compte du fait que les femmes disposent d'une position économique plus faible que les hommes. En mettant l'accent sur les entrepreneurs avancés, la plupart des femmes ont été exclues du projet car elles ne pouvaient pas réaliser l'investissement initial requis pour devenir des entrepreneurs dans le secteur des semences. Au Burundi notamment, le personnel du projet a constaté que l'accès à la terre, et plus particulièrement au crédit, représentait un problème pour les femmes. Ainsi, elles ont été implicitement exclues du soutien apporté à la production de semences.

« Si les femmes avaient la possibilité d'accroître leurs responsabilités et leur pouvoir de prise de décision au sein des organisations dont elles sont membres, elles seraient également à même de contribuer efficacement à la production de semences de qualité. De nombreuses femmes se sentent actuellement découragées. Elles devraient aussi pouvoir bénéficier de cette opportunité ! » (Agent d'une ONG partenaire au Burundi)

Les femmes étaient souvent exclues des invitations à participer aux activités du projet. Lors de l'élaboration des budgets de l'IFDC, aucune ligne budgétaire spécifique n'était réservée à des coûts supplémentaires qui seraient engagés pour améliorer la participation des femmes. Par exemple, les femmes souhaitant participer ne pouvaient pas amener leurs enfants parce qu'aucun budget n'était alloué aux frais supplémentaires que cette demande impliquait. Cette situation montre une certaine partialité en termes d'organisation des formations correspondant aux programmes et aux intérêts des hommes, considérant la participation des femmes comme une « option ».



Une femme surveille son champ, Nord-Kivu

Les invitations aux formations dispensées au profit des agriculteurs s'adressent en principe au conseil d'administration d'une coopérative/association. Etant donné qu'ils sont souvent composés d'hommes, il est plus probable que les représentants y participant soient des hommes. Au niveau des ménages, des invitations sont normalement envoyées au chef de ménage, qui, là encore, est souvent un homme. C'est pourquoi la participation des femmes aux formations est souvent limitée.

Au cours de la phase de planification, aucune action spécifique n'était prévue pour accroître les possibilités de participation des femmes. Les formations, qui se déroulaient dans certains cas sur plusieurs jours, étaient régulièrement organisées dans des emplacements centraux éloignés du lieu de vie des agriculteurs, ce qui rendait difficile, voire impossible, la participation des femmes.

5.3.3 Tentatives prometteuses de soutien aux femmes en tant qu'utilisatrices et productrices de semences

En décembre 2013, le personnel de l'IFDC a bénéficié d'une formation sur le genre qui a contribué à sensibiliser le personnel sur l'importance de la participation des femmes dans les activités liées à la production et à la commercialisation des semences. La formation s'est avérée plus efficace lorsqu'elle nécessitait une intensification des efforts permettant la participation des femmes à des séances de formation et la création d'une GPS de femmes. Cette mesure a entraîné une participation accrue des femmes aux formations, ainsi qu'une augmentation des GPS gérés par des femmes. Au Rwanda et au Burundi par exemple, la priorité a été donnée aux GPS composés d'hommes et de femmes plutôt que sur ceux composés uniquement d'hommes. Au Nord-Kivu, la participation des femmes aux formations n'a pas posé problème, de sorte qu'aucune autre mesure n'a été nécessaire. Des efforts spécifiques ont été déployés au Nord et au Sud-Kivu pour permettre aux GPS de femmes d'accéder aux marchés et aux clients potentiels. Il a été constaté que de nombreuses femmes mariées éprouvaient des difficultés à trouver des clients et de (nouveaux) marchés pour leurs semences en raison de leurs obligations et de leurs restrictions culturelles concernant les déplacements dans d'autres villes. Par conséquent, les partenaires de l'IFDC ont travaillé avec des GPS de femmes pour les rapprocher de clients potentiels dans les zones environnantes. Cette méthode s'est avérée efficace et très appréciée des groupes de femmes, ainsi que des clients. Au Burundi et au Rwanda, des efforts ont également été faits pour augmenter le nombre de femmes aux postes décisionnels

au sein des GPS. Enfin, le personnel du projet a remarqué que les femmes constituaient des clients potentiels en semences de qualité. Des efforts visant à sensibiliser les agricultrices sur l'importance des semences de qualité ont été renforcés.

« En décembre 2013, nous avons bénéficié d'une formation sur le genre. Après la formation, nous savions bien mieux ce que nous pouvions et devons faire. Nous avons commencé par changer notre approche. Cependant, le projet était déjà en cours et, pour certaines interventions, il était trop tard pour vraiment faire une différence. Il aurait été utile que la formation soit suivie d'un appui technique et de conseils pratiques sur la façon de traiter les questions difficiles auxquelles nous étions confrontés en cours de route. L'expert en genre n'étant plus disponible, nous n'avions personne vers qui nous tourner pour demander conseils. » (Personnel de l'IFDC)

5.4 Conclusions et recommandations

- Etant donné que les femmes connaissent des difficultés pour devenir des entrepreneurs dans le secteur des semences à part entière, il est important que pour tout projet mis en place, une décision soit prise en toute connaissance de cause quant à la participation des femmes entrepreneurs. Cibler les femmes dans la production de semences exige des efforts spécifiques ainsi que des ressources supplémentaires.
- Si un projet ou programme vise à améliorer la capacité technique des petits exploitants agricoles en matière de production de semences de qualité, il est important d'analyser les obstacles rencontrés par les hommes et les femmes qui souhaitent s'impliquer dans la production et la commercialisation des semences. Dans la région des Grands Lacs, les femmes disposent d'un accès limité aux ressources productives telles que la terre, le crédit, les intrants et les emplois rémunérés. Par conséquent, aider les groupes de femmes à accéder au crédit, aux intrants et aux marchés constitue une approche prometteuse pour accroître la participation des femmes dans la production de semences.
- Les femmes sont souvent désignées comme la « main-d'œuvre journalière » des petits exploitants dans le secteur des semences. Les femmes font la majeure partie du travail de la terre, mais elles n'en possèdent pas le produit. Les formations en vulgarisation et en production de semences sont donc plus efficaces si les femmes sont en mesure d'y participer.
- Assurer la participation des femmes aux activités du projet nécessite un effort supplémentaire tel que :
 - Allouer un budget spécifique prenant le genre en considération (pour que les femmes puissent venir avec leurs enfants aux formations, par exemple).
 - Adresser les invitations aux formations au mari et à la femme à la fois de manière explicite. En l'adressant au mari seulement, la femme demeure exclue et vice versa.
 - Organiser des formations à proximité du domicile des agriculteurs et veiller à ce que leur date et durée conviennent à la fois aux hommes et aux femmes.

Intégrer le développement du secteur des semences à une approche fondée sur la chaîne de valeur

6.1 Introduction

Le fonctionnement du secteur des semences est corrélé au secteur agricole. Il y est intrinsèquement lié car il fournit une contribution essentielle à la production agricole. La demande en semences est déterminée par la chaîne de valeur axée sur la consommation. Par conséquent, dans le cadre du projet CATALIST 2, le développement du secteur des semences a été intégré à une logique de développement global de la chaîne de valeur.

Ce chapitre reflète cette décision, et les expériences acquises au titre du projet sont analysées pour soutenir toute future prise de décision en matière de conception de projet. La question ici débattue est la suivante : *quels sont les avantages et les inconvénients de l'intégration d'une composante du secteur des semences dans une approche globale fondée sur la chaîne de valeur ?*

6.2 Activités et approche

CATALIST 2 a été conçu en se fondant sur la conclusion que travailler sur la GIFS ne suffit pas pour accroître la sécurité alimentaire : le développement du secteur des semences est tout aussi indispensable. Le cas de la chaîne de valeur axée sur la consommation de riz au Rwanda illustre ce point (encadré 6.1). Par ailleurs, l'augmentation de la productivité seule ne réduit pas la pauvreté. Faciliter le développement de la chaîne de valeur axée sur la consommation offre de nouvelles possibilités en termes d'amélioration des revenus et de sécurité alimentaire.

Le projet CATALIST 2 visait principalement le développement de la chaîne de valeur axée sur la consommation, ainsi que celui du secteur des semences en faisant partie intégrante. Par conséquent, la mise en œuvre du volet « semences » s'est forgée sur l'approche globale de la chaîne de valeur axée sur la consommation au titre de l'ensemble du projet, réunissant les acteurs d'une zone géographique donnée pour discuter de la façon d'améliorer les performances de la filière. Dans le cadre de ces discussions, les contraintes et les opportunités liées au secteur des semences auxquelles le volet « semences » du projet s'est efforcé de répondre sont également identifiées.

ENCADRÉ 6.1 DISPONIBILITÉ DE SEMENCES DE RIZ DE QUALITÉ NÉCESSAIRE POUR LE DÉVELOPPEMENT DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU RIZ AU RWANDA

Au Rwanda, les efforts d'intensification de la production du riz ont été déployés dans le cadre des projets CATALIST et CATALIST 2. Il est devenu évident que la mauvaise qualité des semences constituait un obstacle croissant à la productivité. En réponse à ce problème, un soutien en faveur des producteurs de semences de riz a été mis en place dans le cadre de CATALIST 2.

Le projet favorisait la production des variétés de riz Basmati 370 et Fashingabo. Ces deux variétés connaissent une demande élevée de la part du marché en raison de leur goût parfumé. Cependant, elles tendaient à disparaître des zones de production en raison d'un recyclage continu des semences et de la dégénérescence génétique en découlant.

La multiplication commerciale des deux variétés de semences a permis aux producteurs de riz d'accéder à des semences de qualité. En moyenne, 9 tonnes de semences sont produites et commercialisées par saison. L'amélioration de l'accès à des semences de qualité, en association à la formation SRI a contribué à une augmentation de la productivité en riz de 5,3 à 6,9 tonnes par hectare, dans le cadre du programme CATALIST 2.

Ndorimana Modeste et Semakuza Aloys



Un magasin de stockage du riz, Rwanda

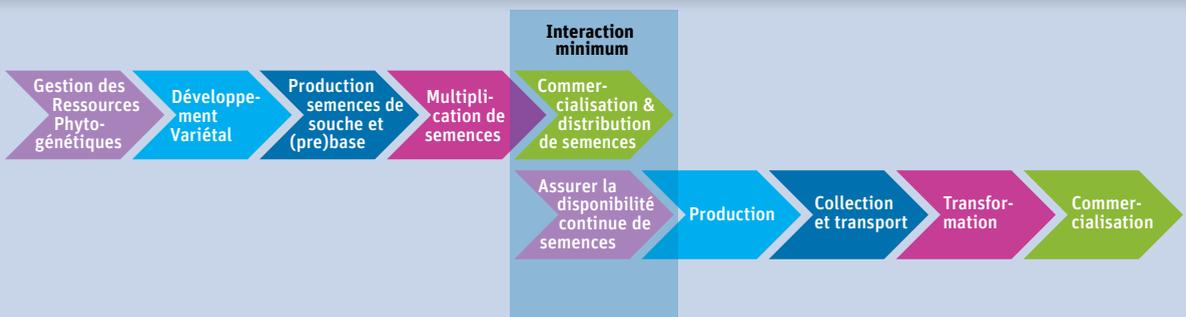
Photo : Ndorimana Modeste

6.3 Enseignements tirés

6.3.1 Avantages de l'intégration des interventions dans le secteur des semences aux chaînes de valeur axées sur la consommation

La principale zone de convergence entre la composante du secteur des semences et celle de la chaîne de valeur s'est avérée être la promotion de l'utilisation de semences de haute qualité. Du point de vue de la chaîne de valeur axée sur les semences, on utiliserait les termes de « commercialisation et distribution des semences ». Dans le cadre de la chaîne de valeur axée sur la consommation, il s'agirait d' « assurer un approvisionnement fiable en semences ».

FIGURE 6.1 LA ZONE MINIMUM DE CONVERGENCE ENTRE LES INTERVENTIONS DU SECTEUR DES SEMENCES ET CELLES MENÉES DANS LA CHAÎNE DE VALEUR AXÉE SUR LA CONSOMMATION



Ainsi, travailler dans une approche comportant de larges pôles d'entreprises agricoles et fondée sur les chaînes de valeur axée sur la consommation implique une demande existante en semences de qualité, les utilisateurs de semences étant liés à la chaîne de valeur axée sur la consommation. Les producteurs de semences avaient donc tout intérêt à professionnaliser leurs activités.

Au Burundi, dans le cadre de l'approche globale susmentionnée, les activités visaient à démontrer la valeur ajoutée de semences de riz de qualité. Cette démarche s'intégrait à un ensemble de bonnes pratiques agricoles appelées « système de riziculture intensive » (SRI) qui a été présenté à un grand nombre d'agriculteurs. Les producteurs de semences de riz ont largement bénéficié de ces interventions, au vu de la forte augmentation de la demande en semences de riz de qualité (voir encadré 6 2).

Un autre avantage résidait dans le fait que les pôles d'entreprises agricoles accordaient la priorité à la résolution des problèmes en termes de semences. Dans le cadre d'une approche de la chaîne de valeur axée sur la consommation, différents acteurs de la production à la consommation ont identifié conjointement

des opportunités et des contraintes. Il a été rapidement constaté que pour qu'un projet portant sur la chaîne de valeur axée sur la consommation soit couronné de succès, le volet « semences » doit prendre en compte que la disponibilité en semences de qualité est insuffisante, la productivité par hectare de cette culture reste faible. De ce fait, les investissements dans le secteur des semences étaient justifiés. Dans le cadre d'un projet ciblé sur le secteur des semences, des rencontres entre les clients et les parties prenantes peuvent être organisées en vue d'obtenir des remarques sur les interventions prioritaires menées. Par conséquent, seule une convergence minimale avec la chaîne de valeur axée sur la consommation est requise au titre d'une intervention dans le secteur des semences pour comprendre les exigences des consommateurs telles que leur préférence en termes de qualité-prix, de caractéristiques et de calendrier de livraison des semences.

ENCADRÉ 6.2 STIMULATION DE LA PROFESSIONNALISATION DES SEMENCES PAR LE DÉVELOPPEMENT DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU RIZ

En 2012, l'association des producteurs de semences de riz Bwiza Bwa Ninja à Mugerero, dans la plaine de l'Imbo au Burundi, a produit une grande quantité de semences de riz. Sa commercialisation s'est toutefois avérée difficile. Selon le président de l'association, les agriculteurs n'étaient pas conscients de l'importance de l'utilisation de semences de qualité. L'absence de marché a entraîné un désinvestissement dans la production de semences en 2013 de la part de l'association et une réduction de la zone de production des semences.

En 2014, les activités de développement de la chaîne de valeur de riz mis en œuvre dans le cadre de CATALIST 2 comprenaient la formation des producteurs de riz de la plaine de l'Imbo sur le SRI, démontrant la nécessité d'utiliser des semences de qualité. Parallèlement, à travers le projet CATALIST 2, ils ont pu établir un lien avec le marché du riz blanc qui nécessite du riz à gros grain non avarié en vue d'une transformation efficace. Des semences de qualité sont indispensables pour obtenir un riz à rendement élevé sur le marché.

Les producteurs de riz ont été convaincus d'acheter des semences de qualité, ce qui a engendré une augmentation de la demande en semences, permettant aux producteurs de semences de riz d'accroître leur zone de production, comme le montrent les chiffres ci-dessous.

ACCROISSEMENT DE LA ZONE DE PRODUCTION DE SEMENCES DE RIZ DE L'ASSOCIATION BWIZA BWA NINGA

Année	2012	2013	2014	2015
Zone (ha)	50	12	42	48

Mbarushimana Jean Claude

De même, pour que les interventions visant le développement du secteur des semences soient un succès, elles doivent prendre en compte le développement du marché des semences. L'amélioration de la capacité de production ne suffit pas. Cela signifie que les interventions du secteur des semences doivent promouvoir l'achat et l'utilisation de semences de haute qualité.

6.3.2 Obstacles

Il existe un certain nombre d'obstacles liés à l'association du développement du secteur semencier à celui de la chaîne de valeur axée sur la consommation dans le cadre du même projet.

Un premier obstacle à une intégration complète s'avère le décalage en termes de chronologie. Deux saisons au minimum doivent s'écouler avant que les interventions menées dans le secteur des semences puissent entraîner une disponibilité de volumes de semences de qualité accrus, plus longtemps encore lorsqu'il s'agit de pommes de terre, comme illustré par l'exemple du Nord-Kivu (voir encadré 6.3). Dans ce cas, la promotion de l'utilisation de semences de pommes de terre de qualité s'est effectuée en tant que partie intégrante de la chaîne de valeur des pommes de terre, alors que le secteur des semences de pommes de terre émergeait à peine. En conséquence, les interventions menées sur la chaîne de valeur axée sur la consommation doivent se fonder sur la qualité et la quantité de semences déjà disponibles. Il est important d'harmoniser les efforts pour éviter que ce type d'interventions ne soit un échec. Trop d'interdépendance n'est pas souhaitable, compte tenu de la nature imprévisible des interventions pour le développement dans les pays en développement.

ENCADRÉ 6.3 ÉCART ENTRE LA PROMOTION DE L'UTILISATION DE SEMENCES DE HAUTE QUALITÉ ET LEUR DISPONIBILITÉ

Les producteurs de la pomme de terre qui connaissent la valeur de la semence de bonne qualité de la pomme de terre se sont activement engagés à sa recherche. L'agronome d'une organisation partenaire a conclu ceci : « Nous avons créé une demande en semences de la pomme de terre de bonne qualité, mais nous ne savons pas comment la satisfaire. Nous aurions dû démarrer par la multiplication de la semence de pomme de terre pour créer progressivement la demande, en fonction de sa disponibilité croissante ».

Les agronomes des organisations partenaires de CATALIST 2 du Nord-Kivu ont soutenu la culture de la pomme de terre et du blé des pôles d'entreprises agricoles. Les producteurs de pommes de terre ont été soutenus dans l'intensification de leur production et la diversification de leur marché. L'intensification de la production de pommes de terre fait partie intégrante de l'utilisation de la semence de bonne qualité. Il en a résulté une demande accrue de la semence de bonne qualité. Mais où était-il possible d'obtenir la semence de la pomme de terre de qualité ?

En 2013, 6 groupes de producteurs de la semence de la pomme de terre ont bénéficiés d'un appui en vue de professionnaliser leurs activités et d'augmenter la production et la commercialisation des semences de qualité. Toutefois, confrontés à des difficultés, les producteurs de la semence de la pomme de terre n'ont pas été en mesure de disponibiliser directement aux producteurs de la pomme de terre de consommation de la semence vue que le processus de la multiplication de la semence est long (de minitubercules à la semence prébase, base, et certifiée). C'est seulement en fin 2017 (saison 2018A, soit 7 saisons après le démarrage de la première plantation de minitubercules, que les producteurs de semences produiront leur premier lot de semences de qualité à disponibiliser aux producteurs de la pomme de terre de consommation, excepté le lot disponibilisé en saison 2015B où ils avaient achetés au Rwanda un lot de semence en stade base.

Muyisa Marie Claire

Au Burundi, l'écart entre les résultats des interventions axées sur les semences et les besoins de développement de la chaîne de valeur ont conduit à l'utilisation des générations de semences sans indication. Au Rwanda, un manque de plants *in vitro* destinés à être utilisés par les entrepreneurs ayant bénéficié d'installations cofinancées de production de minitubercules a été constaté.

Il faut également souligner qu'un changement structurel dans le secteur des semences est nécessaire pour améliorer la disponibilité de semences de qualité à grande échelle. Liées aux politiques semencières, les contraintes se posant au secteur des semences sont inévitablement complexes. Réaliser un changement durable dans le secteur des semences demande de la patience et de l'influence sur les décideurs. En raison de l'accent mis sur les chaînes de valeur axées sur la consommation par le biais de l'approche fondée sur les larges pôles d'entreprises agricoles de CATALIST 2 et les choix budgétaires qui en découlent, il était difficile de créer un effet de levier suffisant pour supprimer efficacement les goulots d'étranglement structurels tels que les difficultés en termes de production de semences de première génération, l'harmonisation des politiques de semences dans les trois pays et les procédures inefficaces de certification des semences au Burundi et en RDC. Par conséquent, compte tenu des budgets limités alloués aux composantes portant sur les semences dans le cadre des projets sur la chaîne de valeur axée sur la consommation, les attentes en termes d'impact potentiel devraient également être modérées et mettre l'accent sur la garantie d'une disponibilité des semences pour la chaîne de valeur de consommation spécifique, plutôt que sur un changement systémique.

ENCADRÉ 6.4 UN INVESTISSEMENT À LONG TERME DANS LE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS INSTITUTIONNELLES DE L'INERA, AU NORD-KIVU, EST NÉCESSAIRE POUR FAVORISER L'EFFICACITÉ DES CHAÎNES DE VALEUR AXÉES SUR LA POMME DE TERRE

Au Nord-Kivu, le projet CATALIST 2 a commencé à apporter son soutien aux pôles d'entreprises axés sur la pomme de terre en 2013. La disponibilité des semences de pommes de terre de qualité en temps voulu est indispensable pour qu'une chaîne de valeur axée sur la consommation de la pomme de terre soit efficace. Les producteurs de semences de pommes de terre ont donc été soutenus dans la professionnalisation de leurs entreprises de semences et la formation organisée s'est déroulée avec succès. Cependant, le principal obstacle ne résidait pas dans la capacité des producteurs de pommes de terre, mais dans les ressources humaines et financières de l'INERA. L'INERA est l'institut national de recherche agricole de la RDC et à ce titre, il est responsable de la production de semences de première génération (de prébase et de base) et de plants *in vitro* pour la pomme de terre.

En outre, des changements s'imposaient dans le cadre réglementaire congolais en vue d'améliorer le fonctionnement du système de certification des semences. Malheureusement, compte tenu du temps et des ressources limitées dans le cadre du volet « semences », il n'a pas été possible de se pencher sur les changements politiques requis dans les délais impartis au titre du projet. Il aurait été préférable d'être informé de ces contraintes à l'avance, afin d'entretenir des attentes plus réalistes sur ce qu'il était possible de réaliser ou pas.

Nyamwasa Jean Damascene

Les possibilités les plus prometteuses en termes de développement des entreprises semencières ne coïncident pas nécessairement avec les possibilités que présentent les zones géographiques sélectionnées en matière de chaîne de valeur axée sur la consommation. Les activités prédéfinies du secteur des semences devaient être mises en œuvre dans la même zone géographique. En pratique, cela signifie que de meilleures opportunités favorisant un impact à grande échelle par le biais du développement du secteur des semences en dehors des zones prédéterminées sont perdues. Au Sud-Kivu, la zone d'intervention du projet comprenait près de 2 000 ménages axés sur la culture de la pomme de terre. La principale zone de production de pommes de terre était située en dehors de la zone d'intervention du projet, ce qui a entraîné une disparité entre les opportunités s'offrant dans le développement du secteur des semences et les intérêts de développement de la chaîne de valeur axée sur la consommation. De meilleurs résultats auraient pu être obtenus en termes d'impact si les lieux d'interventions du volet « semences » de CATALIST 2 avaient pu être sélectionnés en fonction de la disponibilité en semences de pommes de terre de qualité, plutôt que de se limiter à une zone géographique spécifique.

6.4 Conclusions et recommandations

- Les projets portant sur la chaîne de valeur axée sur la consommation nécessitent un volet « semences » pour assurer un accès à des semences de haute qualité. D'autre part, les interventions du secteur des semences nécessitent une composante portant sur le développement du marché des semences. Par conséquent, le recoupement et l'harmonisation entre la nécessité de garantir des « intrants de qualité » dans la chaîne de valeur axée sur la consommation et la priorité en termes de « commercialisation des semences » liée à la chaîne de valeur de départ est impérative. Toutefois, cela ne veut pas dire que les deux interventions doivent être intégrées de manière permanente.
- Lier des projets portant sur la chaîne de valeur axée sur la consommation peut contribuer à la réussite des efforts de développement du secteur des semences en raison de la promotion de l'utilisation de semences de haute qualité.
- Des solutions structurelles pour les goulots d'étranglement institutionnels entravant l'accès à des semences de qualité à un prix abordable nécessitent des interventions intégrées et des ressources considérables destinées au secteur des semences sur le plus long terme. Cet objectif ne peut être atteint lorsqu'un projet met principalement l'accent sur une chaîne de valeur axée sur la consommation.
- Un minimum de deux saisons est nécessaire pour augmenter la production et par conséquent, la disponibilité de semences de qualité, et davantage encore en ce qui concerne la semence de pomme de terre. Il est donc déconseillé d'élaborer des interventions dont les activités de développement de la chaîne de valeur axée sur la consommation dépendent de semences de qualité.
- Des limitations spatiales résultant de l'approche portant sur les pôles d'en-

treprises agricoles signifient la perte de certaines possibilités en termes de production et de commercialisation des semences. En ce qui concerne les semences de pommes de terre, un meilleur impact aurait pu être obtenu si le projet CATALIST 2 avait opéré en dehors de la limite spatiale des pôles d'entreprises agricoles.



Système traditionnel de conservation de semences de maïs, Burundi

Photo : Simbashizubwoba Cyriaque

Garantir un impact durable sur la disponibilité de semences de haute qualité à un prix abordable

7.1 Introduction

Les interventions menées dans le secteur des semences visent principalement à créer un impact durable dans le secteur agricole, par le biais de l'utilisation accrue de semences de haute qualité. Cet objectif ne peut être atteint que si les obstacles structurels présents dans le secteur des semences sont supprimés, afin que la disponibilité de semences de haute qualité à un prix abordable puisse être assurée en fonction de leurs besoins. Le terme d'« impact durable » désigne la création d'un effet positif à long terme dans le secteur agricole, bien qu'il ne s'agisse pas, dans le cas présent, de durabilité environnementale.

Ce chapitre analyse les enseignements tirés du volet « semences » de CATALIST 2, tout en se penchant sur la question suivante : *comment les interventions dans le secteur des semences peuvent-elles avoir un impact durable sur le secteur agricole ?*

7.2 Activités et approche

Il est possible de répertorier l'impact durable pouvant résulter de projets dans le secteur des semences en deux catégories :

- 1 Les bénéficiaires directes d'un projet poursuivent l'application de pratiques améliorées lorsque le projet a pris fin (en utilisant notamment des semences de qualité), continuant ainsi à générer un « impact ».
 - a Les producteurs de semences ayant été soutenus dans le cadre du projet poursuivent la production et la commercialisation de volumes plus importants de semences de qualité.
 - b Les utilisateurs de semences soutenus dans le cadre du projet poursuivent leurs efforts pour une meilleure gestion de la qualité de leurs semences.
 - c La prestation de services améliorés se poursuit après le projet dans le secteur des semences.
- 2 Le nombre de bénéficiaires continue d'augmenter après le projet, ce qui pourrait être qualifié de « renforcement ».
 - a Un nombre croissant de producteurs est formé et soutenu grâce à la méthodologie élaborée dans le cadre de l'intervention.
 - b Un nombre croissant d'utilisateurs est formé en vue d'améliorer la gestion de la qualité de leurs semences après le projet. Les initiatives innovantes se poursuivent.

Les expériences acquises dans le cadre de CATALIST 2 ont été analysées en s'appuyant sur les différences susmentionnées. Les responsables de la mise en œuvre du projet ont réfléchi aux actions menées en vue d'assurer la durabilité et sur ce qui aurait pu être fait pour :

- 1 Garantir que les producteurs poursuivent la production de semences à la fin du projet (1a et 1b).
- 2 Assurer une prestation de services continus aux producteurs de semences (1c).
- 3 Favoriser la formation des agriculteurs à la fin du projet (2a et 2b).
- 4 Promouvoir l'innovation dans le secteur des semences (2c).

7.3 Expériences acquises et enseignements tirés

7.3.1 Garantir que les producteurs poursuivent la production de semences à la fin du projet

La possibilité de sélectionner les producteurs de semences présentant le potentiel de devenir des producteurs professionnels était essentielle pour optimiser les chances d'un impact durable. La production professionnelle de semences requiert une combinaison de compétences techniques, en planification et entrepreneuriales qui, si elles peuvent être acquises, exigent également du talent et du dévouement, ce qui ne permet pas à tout producteur de devenir un entrepreneur dans le secteur des semences. La production professionnelle de semences n'est réalisable que pour les producteurs disposant de suffisamment d'actifs. Les exigences à la fois en termes de terre et de capitaux sont plus élevées que pour la production destinée au marché de la consommation. Un processus de sélection rigoureux mis en place dans le cadre du projet a permis d'optimiser la probabilité que les futurs producteurs de semences poursuivent la production de semences de qualité à la fin du projet.

La professionnalisation est la clé d'un impact durable. Un multiplicateur de semences professionnel, qui dépend de son entreprise de semences en termes de revenus, vise à améliorer sans cesse son entreprise et à gagner des clients en offrant les semences de haute qualité qu'exige le marché. Il a de meilleures chances de continuer à faire des bénéfices s'il gère une entreprise de semences, ce qui constitue une motivation nécessaire pour qu'il poursuive ses efforts, que s'il produit pour le marché de la consommation de masse. La formation destinée aux producteurs de semences devrait mettre l'accent sur cette professionnalisation qui exige de bonnes compétences techniques, mais surtout des compétences entrepreneuriales. Le soutien accordé aux producteurs de semences émergents au titre du projet CATALIST 2 s'est axé, à juste titre, sur le renforcement des capacités liées à des questions telles que la planification de la production, l'analyse du marché, la gestion de l'entreprise, des tâches comptables simples et la commercialisation des semences.

Les entrepreneurs semenciers émergents peuvent également bénéficier d'un soutien en termes d'acquisition d'infrastructures et d'équipements post-récolte, pouvant les appuyer dans leur professionnalisation du traitement et de l'emballage des semences (voir encadré 7.1).

ENCADRÉ 7.1 UNE FORMATION NE SUFFIT PAS À RENDRE UNE ENTREPRISE SEMENCIÈRE VIABLE

Dans la vallée de Bugarama (Rwanda), la coopérative de producteurs de riz KOJMU s'est vue accorder un soutien afin de développer l'activité commerciale de la production de riz. En plus de la formation en technologie des semences et en entreprenariat semencier, les producteurs de semences émergents ont reçu de petits équipements, tels que des bâches pour le séchage des semences, des palettes pour le stockage des semences et un densimètre pour évaluer les niveaux d'humidité des stocks de semences. Par ailleurs, une installation de stockage d'une capacité de 600 tonnes a été construite. Des dispositions contractuelles ont été établies entre la coopérative de riz et ses producteurs de semences afin d'assurer un marché pour les semences. La coopérative est allée jusqu'à fournir des engrais à crédit aux producteurs. Cet ensemble de mesures a offert aux producteurs de semences de riz une excellente occasion de s'établir en tant que multiplicateurs de semences professionnels.

Ndorimana Modeste



Un magasin de stockage professionnel, Rwanda

Photo: Ndorimana Modeste

Dans les trois pays concernés par le projet, des exigences minimales liées à la taille des champs figurent dans la loi sur les semences, en vue d'assurer l'efficacité des services d'inspection. Les petites parcelles de semences demeurent un obstacle majeur pour les futurs entrepreneurs de semences. Un soutien aux agriculteurs visant à la mise en place d'accords de coopération sur la production et la commercialisation des semences pourrait contribuer à surmonter cette contrainte.

Un accès à des intrants abordables est primordial pour que les producteurs de semences puissent poursuivre leur entreprise lorsque le projet prend fin. Pour les aider à maintenir leur activité et à gérer la trésorerie au cours des saisons, l'accès à un « crédit saisonnier » est important pour le renforcement de la capacité de production. Le développement de produits financiers visant à répondre aux besoins spécifiques des producteurs de semences peut contribuer à la production durable de semences. Au Rwanda, la coopérative de production de riz KOJMU a développé son propre système de crédit pour soutenir l'association des producteurs de semences (voir encadré 7.1).

Un accès stable et en temps voulu à des semences de première génération de bonne qualité est primordial, mais souvent difficile. Dans de nombreux cas, les instituts publics de recherche ont un rôle important à jouer dans la production de semences de première génération. Cependant, ces mêmes instituts chargés de la fourniture en semences de première génération ne proposent habituellement pas de mesures incitatives encourageant l'orientation des clients et l'efficacité. Les interventions menées dans le secteur des semences pourraient contribuer à la réorganisation de la production de semences de première génération et à la création de mesures incitatives en vue d'une meilleure performance des services publics. La promotion des semences de première génération réalisée par des entités commerciales représente une autre occasion d'assurer un accès fiable des semences de première génération de bonne qualité aux producteurs. Le renforcement de liens et de la communication entre les producteurs de semences de première génération et leurs clients est également d'une importance capitale.

Une planification qui précéderait la saison de production de semences de première génération devrait être envisagée pour les interventions futures. Les commandes passées une saison à l'avance permettent aux producteurs de semences de première génération de mieux répondre à la demande réelle, c'est-à-dire de garantir que les quantités nécessaires en semences de première génération dans les variétés souhaitées soient disponibles.

Dans le cadre de futures interventions, il est conseillé d'adapter les activités de formation aux besoins spécifiques des individus ou des petits groupes de producteurs de semences. En outre, l'élaboration et la distribution de matériel d'appui à la formation dans les langues locales pourraient contribuer à améliorer la qualité des efforts déployés en vue du renforcement des capacités.

7.3.2 Assurer une prestation de services continue pour les producteurs de semences

Le projet CATALIST 2 a contribué au renforcement des liens entre les producteurs de semences de riz et les chercheurs agricoles au Burundi, permettant aux producteurs de bénéficier d'un meilleur accès aux semences de première génération et favorisant la collaboration lors de la sélection de nouvelles variétés.

La sensibilisation aux prestations offertes par les services de contrôle de la qualité et de certification externes et l'établissement de relations de travail directes entre les services d'inspection et les producteurs de semences constituent la première étape en vue d'obtenir un meilleur accès à ces services. Bien souvent, les producteurs de semences n'étaient pas informés des mandats des services de certification, de la procédure à suivre pour bénéficier desdits services et des coûts y afférents. Expliquer les mécanismes de contrôle externe de la qualité faisait partie intégrante du programme de formation sur le terrain mis en place pour les producteurs de semences, ce qui a favorisé la sensibilisation ainsi que l'établissement de relations entre les inspecteurs et les producteurs de semences (voir encadré 7.2 et encadré 7.3).

ENCADRÉ 7.2 RENFORCEMENT DES RELATIONS ENTRE LES PRODUCTEURS DE SEMENCES ET LES INSTANCES DE RÉGULATION AU BURUNDI

Élaborer des protocoles internes de gestion de qualité

L'IFDC a organisé un atelier en collaboration avec l'Office National de Contrôle de Certification de Semences (ONCCS). Pendant l'atelier, les représentants des associations de producteurs de semences ont collaboré avec les agents de l'ONCCS sur le développement de fiches techniques axées sur le contrôle interne de la qualité des semences, permettant aux producteurs de semences de mieux comprendre leurs propres responsabilités en tant que professionnels, ainsi que le rôle complémentaire de l'ONCCS en tant qu'organisme de certification. Un producteur de semences professionnel contrôle son propre champ et le déclassé lorsque sa qualité ne répond pas à la norme. La valeur ajoutée offerte par l'agent ONCCS réside dans la vérification indépendante qu'il peut réaliser concernant les résultats du producteur de semences. Une meilleure compréhension du rôle de l'ONCCS contribue à la poursuite de la prestation des services de ses agents au profit des producteurs de semences.

Simbashizubwoba Cyriaque

Expérimenter la certification de semences de riz

L'association des producteurs de semences de riz Bwizu Bwa Ninga de la plaine de l'Imbo au Burundi produisait des semences sans les soumettre au contrôle externe de qualité de l'ONCCS. Par conséquent, jusqu'en 2013, leurs semences n'étaient pas certifiées. Dans le cadre du projet CATALIST 2, ils ont pu bénéficier de formations sur les normes de qualité et les processus de certification de semences. Par ailleurs, l'ONCCS a inspecté et certifié pour la première fois les semences de l'association. Pendant la commercialisation, le groupe a constaté un intérêt accru de ses clients résultant de la certification. Au cours de la saison suivante (2015A), après avoir investi dans le processus de contrôle externe de la qualité et de certification, le GPS a certifié 48 tonnes de semences.

Mbarushimana Jean Claude

ENCADRÉ 7.3 SOUTIEN APPORTÉ AUX GPS EN VUE DE LEUR ENREGISTREMENT

Au Nord-Kivu, des multiplicateurs de semences émergents ont bénéficié d'un soutien en vue d'améliorer leurs opérations. Le projet a financé des visites de contrôle de la qualité menées par l'instance de réglementation, le SENASEM. Le projet arrivant à terme, les GPS n'ont pas finalisé le processus de reconnaissance officielle en tant que producteurs de semences. Demander des services du SENASEM s'avérera plus difficile une fois le projet arrivé à terme, non seulement parce que les producteurs de semences devront financer ses services, mais également parce qu'ils n'ont pas encore finalisé le processus d'enregistrement en tant que producteurs de semences. Il est essentiel de ne pas négliger les aspects réglementaires pour pouvoir développer des entreprises durables dans le secteur des semences.

Kamale Kambale Jean Marie

La prestation gracieuse de services par le biais d'un soutien fourni dans le cadre du projet est contre-productive, créant une impression fautive sur la gratuité de ces services. Il est essentiel de fixer un prix aux services d'inspection et de certification, même s'il ne devait pas couvrir l'intégralité des coûts. Il est considéré comme difficile pour les producteurs de payer pour des services initialement offerts, car ils ne réalisent pas leur vraie valeur.

Des modèles de partage des coûts peuvent être envisagés pour assurer des services d'inspection et de certification de qualité sur le long terme, tels que ceux actuellement en place au Rwanda et au Burundi. La plupart des coûts découlant des services d'inspection sont pris en charge par le gouvernement, tandis que les utilisateurs paient uniquement des frais minimes pour l'inspection et les tests en laboratoire. Au Nord et au Sud-Kivu, toutefois, l'intégralité du coût de l'inspection est à la charge du producteur de semences, y compris les indemnités de transport de l'inspecteur qui sont élevées en raison de grandes distances qui séparent les villages. Pendant le projet CATALIST 2, les producteurs de semences qui ont été soutenus dans leurs efforts de professionnalisation ont bénéficié de services d'inspection gratuits. Cependant, maintenant que le projet se termine, ils devront couvrir ces coûts eux-mêmes. Selon les formateurs-animateurs, il est peu probable que les producteurs de semences continuent à demander des services d'inspection dans ces circonstances.

La disponibilité en temps opportun des services d'inspection constitue le principal obstacle à une utilisation continue. Au Rwanda par exemple, le gouvernement ne dispose que de 4 inspecteurs semenciers permanents (un pour chaque province rurale), effectif insuffisant pour fournir des services en temps utile à l'ensemble des producteurs de semences. Les provinces du Kivu et le Burundi souffrent également d'un nombre insuffisant d'inspecteurs semenciers.

Dans l'avenir, les interventions menées dans le secteur des semences, en collaboration avec les services d'inspection, pourraient expérimenter des modèles de services d'inspection décentralisés qui seraient offerts par des inspecteurs à temps partiel. Il pourrait s'agir d'employés des services publics de vulgarisation qui bénéficieraient d'une formation complémentaire ou de fournisseurs de services indépendants sous la supervision des services officiels d'inspection. Au Burundi, le projet PAIOSA (Programme d'Appui Institutionnel et Opérationnel au Secteur Agricole) avait initié la formation des inspecteurs accrédités ainsi que des mécanismes de fonctionnement du système d'accréditation. Malheureusement, le système n'est pas toujours fonctionnel faute de textes réglementaires.

7.3.3 Favoriser la poursuite de la formation des agriculteurs après le projet

Dans le cadre de CATALIST 2, il a été démontré que la prestation de formations et d'encadrements se prolongeant sur deux saisons ou plus bénéficie aux producteurs de semences en termes de professionnalisation. Après la prestation d'une formation de base en technologie des semences et en entrepreneuriat, il faut souligner qu'un encadrement et un soutien continu au cours du développement de l'entreprise est bénéfique. Afin d'assurer la continuité du soutien, il convient de retenir que les interventions du secteur des semences produisent de meilleurs résultats en s'appuyant sur les organisations locales dotées d'un mandat permanent pour soutenir les producteurs, telles que les organisations de producteurs, les ONG locales et les services gouvernementaux de vulgarisation.



Des producteurs de semences apprennent à reconnaître les maladies et ravageurs des plantes, Nord-Kivu

Photo: Muyisa Marie Claire

Le projet CATALIST 2, qui impliquait la participation d'ONG locales (telles que BAIR, Amis du Kivu, etc.) dans différents programmes de formation, a massivement investi dans la formation de formateurs au sein de ces organisations. En conséquence, ces organisations peuvent continuer à fournir un soutien aux producteurs de semences ayant bénéficié du programme et qui sont dans le processus de professionnalisation de leurs activités de production et de commercialisation de semences. Le soutien et la formation apportés aux nouveaux producteurs ou aux producteurs existants dépendent de la disponibilité des ressources de développement, qu'elles proviennent de donateurs ou des gouvernements. Toute organisation intermédiaire, qu'il s'agisse d'une organisation paysanne, de services gouvernementaux de vulgarisation, d'une ONG locale ou d'un prestataire de service privé, exigera des ressources pour ses opérations. Il est peu probable que, dans un avenir proche, les producteurs de semences soient prêts à payer pour des services de vulgarisation, ni qu'ils soient en mesure de le faire.

Outre les organisations ayant un caractère local, les experts locaux des instituts nationaux de recherche ont également été impliqués dans le développement de méthodes et de matériels de formation. La participation d'un grand nombre d'organisations différentes répondait à une stratégie délibérée visant à vulgariser les méthodes de formation expérimentées au titre du projet, l'objectif étant d'optimiser les changements et de garantir l'application de méthodes et matériels de formation identiques de la part de différentes organisations, projets et programmes, au-delà de la durée de vie du projet CATALIST 2.

Le développement et la publication des méthodes et matériels de formation sont considérés comme une stratégie essentielle en vue d'assurer l'utilisation future des expériences acquises dans le cadre du projet. Dans tous les organismes concernés, l'expertise tend à disparaître assez rapidement en raison du degré de rotation des effectifs. Si l'utilisation continue de la méthodologie de formation dépend uniquement des personnes directement impliquées, les changements dans le personnel pourraient signifier la disparition du savoir-faire au fil du temps.

7.3.4 Promouvoir l'innovation continue dans le secteur des semences

Des exemples tirés du projet CATALIST 2 démontrent que des mesures délibérées ont été prises pour améliorer la capacité d'innovation du secteur des semences.

La promotion d'une culture d'expérimentation auprès des équipes interdisciplinaires de chercheurs techniques et socio-économiques, de producteurs de semences et d'industries du commerce et de la transformation pourrait contribuer à améliorer le fonctionnement du secteur des semences, ainsi que sa capacité d'innovation. Trop souvent, les chercheurs, tout comme les producteurs, travaillent isolément et les interventions menées dans le secteur des semences n'impliquent pas toujours la recherche nationale et internationale dans les essais pilotes.

Le volet « semences » de CATALIST 2 mettait principalement l'accent sur la professionnalisation des producteurs de semences émergents. Les interventions organisées dans le secteur des semences devraient prêter attention à la fois au fonctionnement du secteur des semences dans son ensemble et à la collaboration entre les parties prenantes du secteur des semences. Dans les trois pays concernés par le projet, le secteur des semences est confronté à des obstacles spécifiques en termes de pratiques et de politiques actuelles. La suppression de ces obstacles nécessite des discussions entre les parties prenantes et des prises de décision conjointes.



Formation sur la sélection positive d'un partenaire de l'IFDC (SYDIP), Nord-Kivu

Photo : Muyisa Marie Claire

Au Burundi, un comité national des semences ayant pour mandat de discuter des questions sur le secteur des semences et de formuler des recommandations concernant la politique du gouvernement a été créé, indépendamment du projet CATALIST 2. Les intervenants du secteur des semences y sont représentés. En tant que tel, il constitue le principal organe consultatif du secteur des semences du pays. Il fournit une plate-forme de débat entre les parties prenantes présentant parfois des intérêts divergents. La mise en place d'un mécanisme de consultation des parties prenantes nationales du secteur des semences et le soutien qui y serait apporté pourraient constituer un investissement rentable dans le cadre d'un projet qui contribuerait au bon fonctionnement futur du secteur des semences.

7.4 Conclusions et recommandations

Les interventions dans le secteur des semences peuvent générer un impact durable en :

1 Garantissant que les producteurs poursuivent la production de semences à la fin du projet.

- Sélectionner les entrepreneurs du secteur des semences prometteurs dotés d'un bon état d'esprit, de capacités et d'actifs.
- Soutenir la professionnalisation des producteurs de semences grâce à des formations et des encadrements personnalisés sur les technologies et l'entreprenariat dans le secteur des semences.
- Favoriser l'accès des producteurs de semences à des intrants fiables, notamment aux semences de première génération.
- Aider les producteurs de semences à acquérir des équipements professionnels et à obtenir un accès à la terre.

2 Assurant une prestation de services continue aux producteurs de semences.

- Relier les producteurs émergents de semences aux services d'inspection et de certification des semences.
- Créer une habitude de payer pour des services d'inspection.
- Renforcer la collaboration entre les chercheurs et les producteurs de semences dans le cadre de la sélection de variétés.
- Promouvoir le développement de services décentralisés d'inspection de la qualité des semences.

3 Favorisant la poursuite de la formation des agriculteurs après le projet.

- Impliquer un éventail d'organisations locales dans le développement des méthodes et du matériel de formation.
- Investir dans la formation de formateurs issus de divers organismes publics, privés, agricoles, ONG, dotés d'un mandat local.
- Harmoniser les manuels pour avoir un manuel au lieu de plusieurs manuels de plusieurs organisations. Institutionnaliser les manuels et faire des publications professionnelles des manuels de formation pour référence et usage ultérieurs.

4 Encourageant l'innovation continue dans le secteur des semences.

- Promouvoir le débat et la collaboration entre les intervenants dans le secteur des semences.
- Développer une culture d'expérimentation conjointe en termes d'innovation dans le secteur des semences.

Le volet « semences » du projet CATALIST 2 a contribué à améliorer la disponibilité et l'utilisation de semences de haute qualité dans ses domaines d'intervention. De précieuses expériences ont été acquises en termes de développement du secteur des semences au Burundi, au Nord et au Sud-Kivu de la République démocratique du Congo et au Rwanda, qui pourraient orienter les futures interventions menées dans le secteur des semences, dans la région et au-delà.

Renforcement de la capacité en technologie et en entrepreneuriat dans le secteur des semences

La combinaison d'une formation sur la technologie des semences et l'entrepreneuriat s'est avérée utile à la fois aux producteurs déjà établis comme aux nouveaux producteurs de semences. L'équilibre entre la technologie des semences et l'entrepreneuriat semencier doit être déterminé en fonction des besoins spécifiques liés aux cultures. La technologie de production des semences pour le riz et les haricots ne diffère pas grandement de celle de la culture axée sur la consommation. Par conséquent, il est moins nécessaire de mettre l'accent sur les techniques de production de semences. Pour une culture comme celle des semences de pommes de terre, la technologie des semences est plus complexe et mérite une attention plus spécifique en matière de renforcement des capacités.

La mise en place structurée de programmes de formation sur les techniques et l'entrepreneuriat dans le secteur des semences a suivi le processus de production et de commercialisation des semences. La méthodologie d'apprentissage par la pratique et les conseils pratiques de facilitation fournis ont permis aux formateurs-animateurs d'offrir une formation de haute qualité aux producteurs de semences. Une aide pédagogique et du matériel de référence supplémentaires devraient être apportés aux producteurs de semences sous la forme de dépliants de vulgarisation.

La sélection des participants constitue un élément essentiel du renforcement des capacités. Il n'est pas donné à tous les producteurs de devenir des entrepreneurs semenciers. Des exigences liées aux ressources telles que la terre, la main-d'œuvre et le capital sont plus élevées qu'en ce qui concerne la production ordinaire. Des connaissances élémentaires dans les domaines de l'écriture, de la lecture et de calculs sont nécessaires pour répondre aux impératifs liés à l'entrepreneuriat dans ce secteur. Seuls les agriculteurs dotés de compétences de base et d'un minimum d'actifs devraient être sélectionnés. En outre, l'adaptation des supports de formation aux besoins particuliers des producteurs individuels de semences est possible grâce à la prestation de cours de formation locaux et à la possibilité offerte aux entrepreneurs de semences de choisir parmi un éventail de sujets.

La participation des institutions et des experts locaux issus de différentes disciplines (experts en techniques et en formation des adultes) et les formateurs déployés sur le terrain pour le développement du programme de formation a favorisé la collaboration entre les organisations. La participation des organismes de réglementation des semences et des producteurs de semences de première génération au programme de formation a fourni une solide assise au renforcement de leur collaboration.

La prévision d'un soutien matériel concernant les frais de fonctionnement saisonniers, qui serait affecté à la production de semences, est fortement déconseillée. Il pourrait être envisagé de faciliter l'accès au crédit saisonnier, en vue d'apporter une assistance aux entrepreneurs en termes de gestion de la trésorerie. Seuls les investissements cofinancés destinés à la gestion des semences et au matériel et équipements de conditionnement pourraient être considérés lorsque les entreprises de semences ont fait preuve de motivation et de viabilité.

Collaboration avec des producteurs de semences individuels ou en groupe

Même si le soutien basé sur le groupe a relativement bien fonctionné, il est recommandé pour les interventions futures de cibler à la fois des producteurs de semences individuels et en groupe. Très peu de groupes ont concrètement réalisé des activités de production collectives, la production individuelle encourageant les agriculteurs à obtenir de meilleurs rendements. Des efforts collectifs ont porté sur l'acquisition d'intrants et de l'infrastructure de base, sur la formation et sur la commercialisation conjointe. Une attention suffisante doit être accordée au renforcement des capacités de gestion organisationnelle et financière, leur absence s'avérant être une cause importante d'interruption de l'action collective.

Investissement équilibré entre la production de semences et la stimulation de la demande

L'expérience acquise dans le cadre de CATALIST 2 a démontré l'importance d'un investissement placé à la fois dans la production de semences et la promotion de l'utilisation de semences de haute qualité. Il est important de souligner la valeur ajoutée et les bénéfices qu'implique l'utilisation de semences de haute qualité dans le cadre d'efforts de vulgarisation agricole. L'établissement de relations client-fournisseur est un élément clé de toute stratégie visant à améliorer l'utilisation et la commercialisation de semences de qualité.

La dimension du genre et le développement du secteur des semences

Dans le cadre de projets menés dans le secteur des semences, il est important que des décisions délibérées et explicites soient prises en vue de cibler ou pas les productrices de semences. Le cas échéant, il est crucial de comprendre que cibler les femmes dans le cadre de la production de semences nécessite des efforts et des ressources spécifiques et supplémentaires. Le projet a montré qu'en raison de contraintes liées au genre, le nombre d'entrepreneurs femmes dans ce secteur

est moins élevé que les hommes. La dynamique au sein des ménages influe sur la mesure dans laquelle les femmes peuvent effectivement participer et bénéficier d'un soutien dans le secteur des semences. Il est nécessaire de procéder à une analyse de genre pour être en mesure de comprendre le rôle des hommes et des femmes dans la production des semences, ainsi que les contraintes liées au genre en matière de production et de commercialisation des semences.

Interventions dans le secteur des semences au titre d'un projet fondé sur la chaîne de valeur

Dans les pays où des interventions ont été menées au titre du projet CATALIST 2, le secteur des semences souffre de contraintes fondamentales. Pour que des solutions structurelles soient apportées, une intervention importante à plus long terme est nécessaire, nécessitant plus de ressources que celles disponibles dans le cadre d'un programme mené sur une chaîne de valeur axée sur les produits de base tel que CATALIST 2.

Il existe des synergies possibles entre les projets portant sur la chaîne de valeur axée sur la consommation et les interventions menées dans le secteur des semences. Les projets en question doivent comporter un volet « semences » pour assurer l'accès à des semences de haute qualité, sans nécessairement intervenir le long de l'ensemble de la chaîne semencière. Nous recommandons plutôt d'établir un lien entre les efforts déployés et, si possible, d'harmoniser les interventions pour éviter les chevauchements.

Impact durable

Pour assurer l'impact durable des interventions mises en place dans le secteur des semences, il est essentiel de garantir la poursuite de la production de semences à la fin du projet, ce qui peut être favorisé en sélectionnant les producteurs de semences les plus prometteurs en termes d'entrepreneuriat et en les soutenant vers la professionnalisation. En outre, ils doivent bénéficier d'un accès fiable aux intrants, notamment aux semences de première génération. La prestation continue de services payants offerts par les services d'inspection et de certification des semences doit être encouragée. La collaboration entre les chercheurs et les producteurs de semences peut être renforcée dans le domaine de la sélection de variétés.

Une augmentation du nombre de bénéficiaires d'une formation axée sur la production de semences et l'entrepreneuriat après les interventions peut être stimulée en impliquant un éventail d'organisations publiques, privées, paysannes et non gouvernementales à l'échelle locale, dans le développement et la mise en œuvre des méthodes de formation, ainsi que dans la publication professionnelle de supports de formation.

L'innovation continue dans le secteur des semences peut être favorisée, à la fin du projet, par la création ou le renforcement d'une collaboration structurelle entre les parties prenantes dans le secteur des semences, ainsi que par le déve-

veloppement d'une culture d'expérimentation conjointe portant sur les possibilités de changement sectoriel, au niveau des producteurs de semences, des chercheurs, des politiciens et de l'agro-industrie.

Le développement du secteur des semences requiert un engagement à long terme. Un changement systémique nécessaire ne peut être réalisé dans le cadre d'un projet de 3-4 ans. Le renforcement des capacités des producteurs et des utilisateurs de semences, l'amélioration des services d'appui aux semences ainsi que la mise en place d'une collaboration efficace entre les parties prenantes du secteur des semences nécessitent un effort soutenu sur une période plus longue.

La récolte d'un champ de pomme de terre semé avec des mini-tubercules, Nord-Kivu

Photo : Muyisa Marie Claire



ANNEXE 1:

Production de semences en chiffres détaillés

TABLEAU 9.1 SOUTIEN DANS LE SECTEUR DES SEMENCES EN FAITS ET CHIFFRES AU BURUNDI

	Riz	Haricots	Maïs	Pommes de terre	Sélection positive	Total
N° de groupes établis (2012-2015)	13	11		45	120	189
N° de groupes produisant des semences (2015)	13	5		45	0	63
N° de producteurs formés à la production de semences (2012-2015)	411	200		983	5 380	6 974
N° de producteurs formés à l'entrepreneuriat semencier (2012-2015)	411	108		250	0	769
N° de producteurs produisant des semences (2015)	425	278		986	0	1 689
N° d'individus produisant des semences (2015)	1	0		10	0	11
Volume vendu lors de la première saison de production (kg)	29 528	9 340	3 600	185 212	0	227 680
Volume vendu lors de la dernière saison de production (kg)	97 150	48 721	24 740	613 367	0	783 978

TABLEAU 9.2 SOUTIEN DANS LE SECTEUR DES SEMENCES EN FAITS ET CHIFFRES AU NORD-KIVU

	Riz	Haricots	Maïs	Pommes de terre	Manioc	Sélection positive	Total
N° de groupes établis (2012-2015)	3	3		12	4	83	105
N° de groupes produisant des semences (2015)	3	2		12	4	0	21
N° de producteurs formés à la production de semences (2012-2015)	75	82		300	101	1 140	1 698
N° de producteurs formés à l'entrepreneuriat semencier (2012-2015)	75	50		75	21	0	221
N° de producteurs produisant des semences (2015)*	36	20		229	40	0	325
N° d'individus produisant des semences (2015)*	0	0		0	0	0	0
Volume vendu lors de la première saison de production (kg)	0	0		170 418	0	0	170 418
Volume vendu lors de la dernière saison de production (kg)	2 760	0		204 338	0	0	207 098

* soutien aux producteurs de semences à partir de 2014

TABLEAU 9.3 SOUTIEN DANS LE SECTEUR DES SEMENCES EN FAITS ET CHIFFRES AU SUD-KIVU

	Riz	Haricots	Maïs	Pommes de terre	Manioc	Total
N° de groupes établis (2012-2015)	5	6		2	1	14
N° de groupes produisant des semences (2015)	5	6		2	1	14
N° de producteurs formés à la production de semences (2012-2015)	141	468		162	45	816
N° de producteurs formés à l'entrepreneuriat semencier (2012-2015)	61	432		162	0	655
N° de producteurs produisant des semences (2015)*	141	468		162	0	771
N° d'individus produisant des semences (2015)*	1	4		0	3	8
Volume vendu lors de la première saison de production (kg)	0	0		0	0	0
Volume vendu lors de la dernière saison de production (kg)	36 700	5 215		0	0	41 915

* soutien aux producteurs de semences à partir de 2014

TABLEAU 9.4 SOUTIEN DANS LE SECTEUR DES SEMENCES EN FAITS ET CHIFFRES AU RWANDA

	Riz	Haricots	Pommes de terre	Sélection positive	Total
N° de groupes établis (2012-2015)	5	6	1	37	49
N° de groupes produisant des semences (2015)	2	6	0	37	45
N° de producteurs formés à la production de semences (2012-2015)	104	1 528	539	1 180	3 351
N° de producteurs formés à l'entrepreneuriat semencier (2012-2015)	104	1 528	539	1 180	3 351
N° de producteurs produisant des semences (2015)	54	1 038	21	0	1 113
N° d'individus produisant des semences (2015)	0	0	21	0	21
Volume vendu lors de la première saison de production (kg)	4 200	43 786	121 000	0	168 986
Volume vendu lors de la dernière saison de production (kg)	15 325	253 732	264 200	0	533 257



Promouvoir le développement durable du secteur des semences

La semence de bonne qualité constitue la base d'une augmentation durable de la productivité agricole. La qualité d'une semence détermine le potentiel de rendement des cultures et le potentiel de rentabilité des investissements consentis sur le capital, le travail et la terre. Assurer l'accès aux semences de bonne qualité est essentiel pour les investigations menées en vue de réduire l'insécurité alimentaire et d'augmenter les revenus agricoles de la population rurale. Le défi qui se pose aux acteurs qui s'investissent dans le secteur agricole c'est de savoir comment améliorer de manière durable l'accès aux semences de bonne qualité. CATALIST 2 a mené des activités en vue de chercher des solutions qui contribuent à l'amélioration du mode de vie des petits exploitants agricoles et de promouvoir le commerce régional dans la région des Grands Lacs (Burundi, les provinces de Nord-Kivu et Sud-Kivu de la République Démocratique du Congo, et le Rwanda). L'amélioration de la disponibilité et de l'utilisation des semences de bonne qualité était une composante intégrée du projet CATALIST 2. Dans cette publication, les expériences apprises dans le projet ont été analysées afin de contribuer à la formulation des recommandations pour la mise en œuvre de futurs projets qui seront conçus pour mener des interventions dans le secteur semencier.