



VALORISATION DES PRODUITS LOCAUX

PAR LES GROUPEMENTS DE FEMMES TRANSFORMATRICES

AOPP

MALI

Régions de Kayes
et de Koulikoro



À quels problèmes cette initiative cherche-t-elle à répondre ?

Les groupements de femmes des régions de Kayes et de Koulikoro rencontrent des difficultés de transformation, d'emballage, de conservation et de commercialisation des produits agricoles et des produits forestiers non ligneux.

La formation, la visite d'échanges mises en place permettent notamment de :

- > Renforcer l'accès des paysannes aux nouvelles technologies de transformation des produits locaux.
- > Valoriser des produits locaux par la création de valeur ajoutée.
- > Améliorer la disponibilité des produits grâce à une meilleure conservation.
- > Diversifier et améliorer l'alimentation en mettant en avant la qualité nutritionnelle des produits locaux.
- > Accroître la consommation de produits locaux par la diminution des temps de préparation.
- > Contribuer à la préservation de la santé.
- > Contribuer à la souveraineté et à l'autosuffisance alimentaire.
- > Lutter contre la pauvreté.

Contexte

Les actions mises en œuvre par l'AOPP s'inscrivent dans une réflexion autour de la résilience alimentaire. Dans les régions de Kayes et de Koulikoro, les femmes paysannes tirent peu de revenus de leur activité et rencontrent des problèmes techniques dans la transformation de leur production. En outre, elles ont du mal à conserver correctement ces produits, ce qui impacte directement la qualité de l'alimentation des familles.

L'organisation d'un atelier de formation de groupements de femmes originaires de ces deux régions sur les techniques de **transformation, de conservation et de commercialisation** des produits agricoles, notamment du niébé et des produits forestiers non ligneux (PFNL), leur a permis de prendre connaissance de méthodes innovantes, et de développer des pratiques adaptées à leur besoins et capacités. Pour réaliser cette formation, l'AOPP a mobilisé parmi ses groupements de femmes spécialisées et a investi le centre de formation de l'une de ses coopératives membres à Koulikoro. Par ailleurs, une visite d'échange d'expériences organisée auprès de femmes transformatrices au Sénégal a permis aux paysannes maliennes, membres de l'AOPP, de découvrir d'autres méthodes et pratiques qu'elles pourront ensuite utiliser dans leur propre activité agricole.

BÉNÉFICIAIRES :

**23 femmes issues
de 17 groupements
de femmes des régions
de Kayes et de Koulikoro**

Méthodologie de mise en œuvre

La méthode d'accompagnement des femmes paysannes mise en œuvre par l'AOPP se veut participative, autant lors de formations que de visites d'échanges auprès d'autres groupements.

Que faut-il faire ?

Concernant la **visite d'échange** au Sénégal, qui s'est déroulée sur 5 jours (3 jours de voyage et 2 jours sur place), l'AOPP a procédé ainsi :

- > Rassemblement des participantes à Bamako et voyage collectif jusqu'à Dakar.
- > Visites des unités de transformation au Sénégal, et organisation de focus groupes, de rencontres individuelles et de séances pratiques de transformation avec les groupements de femmes transformatrices sénégalaises.
- > Évaluation de la visite d'échange et retour à Bamako avant le partage à d'autres membres dans les différentes communautés.

Pour réussir des visites d'échanges de ce type, l'AOPP a identifié quelques éléments fondamentaux pour améliorer la qualité des visites :

- > Prévoir un minimum de 10 jours pour les voyages et les visites proprement dites, afin de maximiser les échanges entre productrices et les observations concrètes d'activités.
- > Planifier les visites à l'avance pour s'assurer de la bonne disponibilité des transformatrices.
- > Prévoir un guide interprète pour assurer les traductions.
- > Prévoir et assurer toute la logistique en amont pour minimiser les éventuels désagréments.

Concernant la **transformation des produits** (niébé et PFNL), des enseignements transversaux ont été tirés de ce voyage d'échange d'expériences :

- > Les locaux et les équipements de transformation doivent respecter les normes existantes.
- > Il faut communiquer sur le processus de transformation pour valoriser les produits commercialisés.
- > Les céréales demandent beaucoup d'énergie pour la transformation, mais se vendent mieux que les jus.
- > Un fonds de roulement est nécessaire pour assurer la conservation des produits en continu.
- > Une grande attention doit être portée à l'hygiène (de fabrication et d'emballage des produits transformés, mais aussi corporelle et de l'environnement de travail).
- > Le pré-séchage à l'ombre est essentiel pour bien conserver les produits, en complément de techniques de séchage au soleil, notamment l'utilisation de tissus noirs qui emmagasinent de la chaleur.
- > Il est essentiel d'utiliser des moustiquaires pour protéger les produits contre les insectes et la poussière, ainsi que des tables en grillage pour le séchage des produits transformés.
- > Il est nécessaire d'utiliser des sachets contenant de petites quantités de produits, qui coûtent moins cher et permettent des ventes plus rapides.
- > Le seuil de rentabilité économique d'une unité de transformation se situe autour de 35 kg par jour et par personne.

En dehors de ces enseignements techniques, il est important de noter que :

- > Les entreprises visitées sont des entreprises individuelles qui ont évolué grâce au courage et à la détermination de leurs promotrices. Leur bon fonctionnement tient à la force de leur cohésion et des solidarités qui se sont développées grâce au regroupement de ces femmes autour d'un centre d'intérêt commun.
- > Les financements individuels et collectifs de ces femmes transformatrices sont rendus possibles par des structures d'appui, ce qui contribue à rendre leur activité économiquement viable par un abaissement de leurs coûts de production.
- > Les équipements modernes qui ont été acquis par certains groupements de femmes leur ont permis d'être plus compétitives, de par la quantité et la qualité de leurs produits.

Concernant la **formation sur les techniques de transformation, de conservation et de commercialisation des produits agricoles**, l'AOPP a reconnu la nécessité de recueillir les besoins des participantes en amont et d'identifier leurs forces et leurs faiblesses, afin de leur proposer la formation la plus adaptée possible. Pour y parvenir, il est également important que le formateur joue un rôle de facilitateur et veille constamment à la maîtrise du contenu par les participantes, en utilisant des méthodes qui favorisent la participation de toutes dans un bon climat de travail. Il doit s'appuyer sur ce que les personnes formées savent, ce qu'elles veulent améliorer, et l'enrichir à partir de leurs propres expériences. L'objectif est de développer chez les apprenantes le goût de la recherche personnelle et de l'innovation. Il est également important de rester souple quant à l'organisation des différentes séquences de formation, pour ne pas imposer un cadre rigide et contraignant qui ne soit pas favorable à l'apprentissage.

Difficultés et résistances rencontrées

- > Sous-estimation de la durée de la visite d'échange d'expériences.
- > Déficit de programmation des visites au Sénégal.
- > Insuffisance du nombre d'unités de transformation dans les régions de Kayes et de Koulikoro.
- > Insuffisance des fonds disponibles pour les financements, l'appui matériel et l'équipement des participantes à la formation.
- > Lacunes dans la promotion et la restitution de la formation.
- > Inadéquation entre les besoins constatés et l'appui matériel proposé.

Éventuelle stratégie de contournement de ces résistances et difficultés

- > Forte négociation de rendez-vous pour augmenter le nombre de visites par jour lors de la visite d'échange d'expériences au Sénégal.
- > Restitution aux participantes à la formation des petits matériels qui ont servi de matériel didactique.
- > Regroupement en réseau des transformatrices de l'AOPP pour compenser le manque de moyens des paysannes.
- > Identification et responsabilisation d'un point focal par région pour le suivi et l'appui-conseil des groupements formés.
- > Octroi de petites quantités de fonds aux femmes pour l'acquisition d'un premier stock de matière première.
- > Signature de cahier des charges par les bénéficiaires pour formaliser l'esprit d'entraide et de pérennisation des actions par le collectif.

Plus-value de l'activité par rapport à ce qui existe déjà

La plus-value de l'accompagnement de ce groupe de femmes transformatrices réside dans la combinaison de différents appuis et méthodes d'accompagnement : formation théorique et pratique alliée à une visite d'échange, en passant par l'équipement en matériel de transformation et la dotation d'un premier fonds de roulement avec revolving pour l'acquisition et le stockage de matière première au démarrage de l'activité, mais aussi appui à la promotion de leurs activités via leur prise en charge pour participer à des espaces d'exposition et de ventes de leurs produits transformés. L'AOPP a, par exemple, appuyé la participation du réseau des femmes transformatrices à la première édition du salon sur l'entreprenariat féminin FEMINIA qui a eu lieu du 20 au 24 mai 2017 à Bamako au Mali. Le réseau des groupements de femmes transformatrices a été représenté par deux femmes (une de chaque région) qui ont amené les produits des autres groupements.

Effets observés

ÉCONOMIQUE

- > Création d'un réseau de groupement de femmes transformatrices.
- > Introduction de nouvelles activités génératrices de revenus au sein des groupements de femmes.
- > Ventes groupées de produits transformés au cours des foires.
- > Diversification et augmentation des sources de revenu des groupements.

ÉCOLOGIQUE

- > Valorisation des produits locaux par le développement de la transformation.
- > Disponibilité des produits locaux en toutes saisons.

SOCIAL ET HUMAIN

- > Accroissement de la solidarité entre les groupements de femmes transformatrices.
- > Diversification et augmentation du nombre de repas par jour, soit une amélioration de l'alimentation et de la santé nutritionnelle des familles.
- > Amélioration de la résilience alimentaire.

Durabilité et viabilité

Dans chaque région un groupement autonome de femmes transformatrices, avec un point focal pour animer le réseau (suivi, appui et conseil), a été créé. Le réseau des groupements de femmes transformatrices de l'AOPP a de plus instauré un système d'autofinancement pour assurer leur bon fonctionnement et optimiser les bénéfices réalisés par chaque groupement. Un cahier des charges a enfin été signé par les responsables des groupements de femmes transformatrices, pour favoriser l'épanouissement et l'ouverture du réseau des transformatrices de l'AOPP aux nouvelles structures bénéficiant de son appui, et créer un sentiment d'entraide et de solidarité entre les femmes paysannes.



Diallo Founè Konaté.



Aramata Samaké.

TÉMOIGNAGES

Bintou Kaloga, coopérative benkadi des femmes de Tabocané, Kayes

« Cette visite nous permis de mesurer la nécessité de créer des synergies pour pouvoir rentabiliser la transformation. Nous avons aussi constaté que les produits des transformatrices que nous avons rencontrées sont bien emballés, bien conservés et très attrayants. »

Coulibaly Fatoumata Traoré

« Mieux vaut voir une fois que d'entendre mille fois ! Cette visite a réveillé la conscience des participantes et a suscité de l'engouement pour la transformation des produits locaux ; cette fois-ci, elles n'ont pas entendu, mais elles ont vu par elles-mêmes ce que cela peut apporter. »

Diallo Founè Konaté

« La formation nous a permis d'ajouter de nouveaux produits dans notre alimentation, tels que les sirops et les jus ; avant la formation, nous ne transformions que des céréales. »

Aramata Samaké

« Grâce à la formation, je transforme maintenant le niébé en « sumbala », à la place des graines de néré qui sont rares ; je fais quatre chargements de camionnettes par mois que je vends aux intermédiaires à Bamako, qui les exportent ensuite au Sénégal. »