



----- Société Coopérative Agricole et MAraîchère de Dèbé -----

--- BP 156 TOUGAN Tel: 00226 20 53 67 07 E-mail: Socamad2004@yahoo.fr

AGREMENT N°: 2004-002/ MATD/ PSUR/ HC/ TGN/ du 10/09/2004

De la commercialisation d'oignons sur les marchés locaux du Burkina Faso à l'exportation au Ghana

Expérience de la coopérative SOCAMAD

SACAMAD

BIFOC/KOMSAYAN

Bureau d'intermédiation, de formation et conseils, rebaptisé en 2006 KOMSAYAN (« fini la faim, adieu la faim », en langue nationale Mooré)

GAPTO Ghana agricultural producers and traders organization (organisation des producteurs et des commerçants du secteur agricole du Ghana) – www.gapto.org

GPAMAD Groupement pré-coopératif agricole et maraîchère de Débé (a été remplacé par la SOCAMAD en 2004)

MISTOWA Réseau régional de systèmes d'information de marché et de commerce agricole en Afrique de l'Ouest, projet mis en œuvre par IFDC (www.mistowa.org)

SOCAMAD Société coopérative et agricole et maraîchère de Débé (organisation de producteurs burkinabé)

TradeNet Plate-forme qui délivre des informations commerciales par le web, par email et par SMS (www.tradenet.biz). Adresse du site web pour l'Afrique de l'Ouest : www.wa-agritrade.net

Sommaire

1- INTRODUCTION.....	4
1.1- Présentation rapide de la SOCAMAD	4
1.2- De la production administrée de riz et maïs à la production libre d'oignon	4
2- TEST DE COMMERCIALISATION À L'EXPORT EN 2005-2006.....	6
2.1- Engagement des différents partenaires	6
2.2- Négociation du prix.....	7
2.3- Établissement d'une fiche de chargement	7
2.4- Modalité de paiement.....	7
2.5- Quantité et valeur du test	7
3- ÉLÉMENTS DE BILAN	8
3.1- Avantages.....	8
3.2- Contraintes	8
3.3- Les acquis d'une année de partenariat	9
Les partenaires financiers	9
Les partenaires techniques	9
3.4 - Perspectives.....	9

1- INTRODUCTION

1.1- Présentation rapide de la SOCAMAD

La SOCAMAD (Société coopérative et agricole et maraîchère de Débé) est issue du Groupement pré-coopératif agricole et maraîchère Débé (GPAMAD)¹. Elle a été créée le 31 mars 2004 à Débé, province du Sourou, et a reçu son agrément en septembre 2004.

Le GPAMAD a été créé à la fin des années 1980 par des producteurs de la vallée du Sourou, qui devaient se regrouper en coopératives pour exploiter les aménagements mis à disposition par l'État Burkinabé. Le GPAMAD a été dissous en 2004.

SOCAMAD

Siège social :	Niassan
Aire géographique:	Débé IV. 910 hectares (seuls sont exploités 470 ha à cause du manque de marché et de contrat d'achat ferme).
Membres :	204 coopérateurs disposant de 470 hectares
Comité exécutif :	6 membres élus en assemblée générale pour 3 ans, renouvelable 1 fois.
Commission de contrôle :	5 membres élus pour 3 ans.
Productions :	1 campagne humide (maïs) + 1 campagne sèche (oignon, tomate, pastèque, piment, etc.)

1.2- De la production administrée de riz et maïs à la production libre d'oignon

La plaine du Sourou devait à l'origine être consacrée aux productions de riz et de maïs. Mais, les charges de production trop élevées pour ces spéculations et la mévente des produits n'étaient pas en faveur de ces cultures "obligatoires".

Depuis 2002, la SOCAMAD a opté pour une production maraîchère libre, et c'est l'oignon, avec son rendement élevé, qui a pris le devant.

Aucune étude préalable du marché de l'oignon n'avait été réalisée. La production a d'abord été écoulee sur les marchés locaux (Gouran et Di), puis vers des grandes villes burkinabé Ouagadougou (275 km dont 100 km en voie butimée) et Bobo Dioulasso (via Ouaga ou Koudougou). Les producteurs vendaient individuellement sur le marché local ou sur les marchés alentours leurs oignons à des intermédiaires. Il n'y avait pas de contact direct entre les producteurs et les commerçants grossistes venus de Ouagadougou ou de Bobo. Les prix étaient marchandés et fixés par les intermédiaires, et pas en faveur des producteurs.

En 2003-2004, ayant constaté que de nombreux commerçants ivoiriens et ghanéens venaient acheter sur place la production locale, quelques coopératives décident de prospecter eux même des marchés étrangers pour écouler leur production: le Mali, le Togo, la Côte d'Ivoire.

¹ De la **GPAMAD** à la **SOCAMAD**, il n'y a que le nom qui change, car les coopérateurs sont les mêmes.

Ces coopératives furent déçues de leurs prospections, qui mal organisées et sans contacts préalables, ne donnèrent pas de résultats concrets.

En mars 2004, après son installation, le comité exécutif de la coopérative SOCAMAD décide de s'investir pour rechercher plus professionnellement des marchés pour l'oignon produit par les membres. Après de multiples contacts, il découvre le BIFOC (Bureau d'intermédiation, de formation et conseils, qui a été rebaptisé depuis 2006 KOMSAYAN²), au sein de l'Office national de commerce extérieur, lequel héberge le Trade Point du Burkina Faso (www.tradepoint.bf).

Activités du bureau privé BIFOC /KOMSAYAN

- promotion et la distribution de produits maraîchers ;
- recherche de partenariats sur Internet ;
- exécution, suivi et validation de contrats de partenariats:
 - o négociation des contrats de production pour des producteurs;
 - o suivi du contrat entre le producteur et l'acheteur;
 - o suivi pour les faire appliqués sur le terrain: suivi de la production au paiement total du producteur, en passant par la livraison..

BIFOC réalise alors un travail de prospection préalable, et découvre sur le site Internet www.tradenet.biz des informations sur le secteur oignon au Ghana. BIFOC constitue alors une liste de contacts commerciaux potentiels, consulte et rassemble des séries de prix, puis contacte quelques commerçants par email et par téléphone.

La coopérative SOCAMAD est alors mise en contact avec une grande organisation de commerçants au Ghana travaillant beaucoup sur l'oignon et la tomate, GAPTO (Ghana agricultural producers and traders organization). BIFOC/KOMSAYAN propose et prépare une mission de prospection au Ghana et accompagne une délégation de la SOCAMAD pour rencontrer sur place les responsables de GAPTO afin d'approfondir ces échanges.

Sur place au Ghana, il s'avère que GAPTO et SOCAMAD³ travaillent avec le projet MISTOWA de IFDC qui vise à favoriser le commerce intra-régional de produit agricole. Ceci va instaurer un rapprochement et une confiance qui amènera les deux structures à une opération test de commercialisation lors de la campagne 2005-2006 sous le regard de MISTOWA.

GAPTO a ensuite envoyé une délégation à SOCAMAD pour rencontrer les responsables sur place et réaliser l'opération test.

² KOMSAYAN veut dire « fini la faim, adieu la faim », en langue nationale Mooré..

³ SOCAMAD avait été identifié comme partenaire potentiel au cours d'un inventaire des OP et des organisations de commerçants conduit en 2005 par la Coordination du projet MISTOWA au Burkina Faso

2- TEST DE COMMERCIALISATION À L'EXPORT EN 2005-2006

Le test a porté sur un volume de 161,52 tonnes d'oignon (Valeur: 13 242 000 FCFA).

2.1- Engagement des différents partenaires

Les rôles du Comité Exécutif de la SOCAMAD

- Négocier les prix, les conditions de livraison et de paiement pour le compte des coopérateurs
- Fournir l'oignon, assurer la mise en sac, le conditionnement et le chargement par une équipe de 12 personnes après vérification de la qualité par l'envoyé de GAPTO,
- Suivre les virements bancaires
- Convoquer les réunions pour expliquer la situation et les retards de paiement aux coopérateurs

Les rôles de GAPTO

- Négocier les prix, les conditions de livraison et de paiement pour le compte de ses membres
- Trouver un camion ghanéen à la gare de Ouagadougou et négocier le prix du transport
- Fournir les sacs à SOCAMAD, et superviser la mise en sac après contrôle de la qualité
- Suivre le transport des 3 chargements jusqu'à Accra et la bonne livraison aux membres

L'opération test a été facilitée par MISTOWA et BIFOC/KOMSAYAN :

- MISTOWA a soutenu financièrement et logistiquement le partenaire du côté Ghanéen en finançant le voyage de la délégation de GAPTO au Burkina.
- Aide à la fixation des prix selon le cours du marché grâce au suivi par BIFOC de l'évolution des prix de l'oignon sur le site www.tradenet.biz
- Aide de BIFOC à la fixation des modalités de paiement
- Aide de BIFOC à la fixation des modalités d'enlèvement
- Confection par BIFOC de fiche de chargement et de paiement.
- Assistance par BIFOC et MISTOWA pour l'ouverture d'un compte ECOBANK au profit de la coopérative SOCAMAD
- Aide et suivi par MISTOWA et BIFOC du transfert des fonds depuis le Ghana jusqu'au paiement à la SOCAMAD (relations avec les banques, e-mails, fax, téléphone).

2.2- Négociation du prix

Le prix d'achat a été discuté entre le comité de prix de la Coopérative SOCAMAD et les émissaires de GAPTO en face à face au niveau des installations de la coopérative avant les différents enlèvements.

Les prix ont été fixés bord champs. Les prix étaient discutés en fonction du cours du marché et des charges en incluant la marge bénéficiaire de GAPTO. Le prix local quotidien sur les différents marchés au Ghana étant connu d'avance grâce au site www.tradenet.biz

GAPTO était chargé de fournir les emballages, de trouver le camion et d'assurer le transport jusqu'au Ghana à ses propres frais.

2.3- Établissement d'une fiche de chargement

Après chargement, une fiche de chargement a été remplie avec la quantité, le prix du sac, le montant total du chargement, la liste nominative des producteurs fournisseurs.

Les références du camion et du chauffeur sont aussi notées sur la fiche.

Cette fiche est dupliquée en trois copies dont :

- 1 pour la coopérative SOCAMAD
- 1 pour GAPTO
- 1 pour le Bureau privé (BIFOC)

2.4- Modalité de paiement

Pour l'opération test, GAPTO avait proposé un délai de paiement de 21 jours à compter de la date du chargement, avec un paiement par transfert WESTERN UNION, pour une valeur totale de la transaction de 13 242 000 FCFA.

2.5- Quantité et valeur du test

Les 161 tonnes ont été livrées à GAPTO en 3 chargements selon le calendrier ci-dessous :

Dates	Nombre de sacs	Poids (tonnes)	Valeurs (FCFA)
26 février 2006	455	54,600	4 777 500
31 mars 2006	440	52,800	4 180 000
05 avril 2006	451	54,120	4 284 500
Total	1 346	161,52	13 242 000

Finalement, cette somme a été versée à la SOCAMAD en deux tranches:

- la 1ère tranche en espèce le **25 mars 2006** par le bon soin de MISTOWA qui a assuré le transfert de fonds entre le Ghana et le Burkina
- la 2ème par virement bancaire sur le compte ouvert à ECOBANK à cet effet, qui a été disponible pour SOCAMAD le 11 mai 2006.

Ce qui est à retenir de cette opération c'est que les deux parties n'avaient d'expériences en matière de transfert bancaire entre les deux pays compte tenu de la diversité des monnaies qui les lient.

Après avoir changé de l'argent de Cedi en CFA, GAPTO s'est rendu compte qu'il ne pouvait pas transférer cet argent au Burkina par Western Union. Il a perdu ensuite beaucoup d'argent dans les changes de monnaie (Cedi-CFA) : puisqu'il fallait tout simplement ordonner à sa banque de faire le transfert en CFA à partir de son compte en Cedis, ils ont dû refaire le change de CFA en Cedis à un taux de change qui a joué en leur défaveur. Enfin, le transfert ordonné par GAPTO le 03 mai 2006 est finalement arrivé le 10 mai 2006, ce qui a beaucoup inquiété GAPTO à Accra.

Du côté de la SOCAMAD, l'impatience a commencé aussi à s'installer au niveau de la base. Des réunions d'explication organisées par le bureau exécutif ont démontré son engagement à aller jusqu'au bout, ce qui a été vite compris et accepté par les membres.

De leur manque d'expérience aussi la SOCAMAD a pris du temps pour rassembler tous les documents nécessaires à l'ouverture d'un compte à ECOBANK, ce qu'ils ont négligé au départ ; ceci leur a coûté plusieurs vas et viens Ouagadougou-Niassan (275 km).

En somme, chacun a accepté de rompre avec le système traditionnel de vente avec tous les avantages et inconvénients pour pouvoir arriver à instaurer un vrai climat de confiance entre eux.

Avec l'expérience acquise sur l'opération test, il a été facile pour les deux partenaires de bien ficeler un contrat d'achat de 8.000 tonnes pour 2006-2007 sous le témoignage de MISTOWA, la BRS, le TRADE POINT, et KOMSAYAN- YIRVOUYA DC (cf. contrat en annexe).

3- ÉLÉMENTS DE BILAN

3.1- Avantages

- la garantie d'une vente en quantité ;
- l'implication des banques commerciales dans l'accompagnement de leur production ;
- la facilité à tous les membres d'avoir un financement et d'écouler en toute tranquillité leur produits sans cette chaîne d'intermédiaires locaux et autres ;
- l'assurance du paiement ;
- savoir que sa production est vendue bord champs au prix du marché sous régional ;
- le fait de se retrouver dans une coopérative ayant un partenariat solide de production et de commercialisation.

3.2- Contraintes

- la principale contrainte pour SOCAMAD est ne plus avoir l'argent en espèce immédiatement (paiement au comptant) dès enlèvement du client comme il se faisait avant
- le passage du système traditionnel de production à un système moderne de qualité pour un marché exigeant.

3.3- Les acquis d'une année de partenariat

Ainsi comme acquis du partenariat **GAPTO-SOCAMAD**, ils se résument en ceux-ci :

1. pour la campagne 2005-2006, la stabilisation des prix de l'oignon à 10 000 FCFA le sac de 120 à 130 kg contre 7 500 FCFA voir même 4 500 FCFA les années passées pour les mêmes unités de mesure ;
2. Le développement d'une chaîne de partenariat avec les autres coopératives de la plaine.

Les partenaires financiers

- un financement obtenu de la Banque Régionale de Solidarité (BRS) de l'ordre de 118 000 000 FCFA pour la campagne sèche et 50 000 000 F CFA pour la campagne humide ; et tout cela au vu du contrat obtenu. Un financement qui couvre l'achat des semences, des engrais, de produits de traitement, achat de sacs d'emballage, du carburant et des pièces de rechange des centrales de pompage. Il est obtenu à un taux raisonnable de 12 % remboursable après 7 mois c'est-à-dire en une campagne et une seule échéance ;
- un second partenaire financier obtenu, la BACB (Banque Commerciale et Agricole du Burkina) qui compte s'investir pour la prochaine campagne 2007-2008

Les partenaires techniques

- Trade-Point Burkina / ONAC
- YIRVOUYA Conseil et Développement (consultant relais de la BRS)
- CBC (Conseil Burkinabé des Chargeurs)
- INERA (pour le contrôle des semences et la qualité de la production)
- COCA (Cadre de concertation pour les Opportunités d'Affaires et le Commerce)
- MISTOWA- Trade-Point- KOMSAYAN- BRS- YIRVOUYA DC.

3.4 - Perspectives

Depuis, cette expérience test, l'axe Accra-Ouaga-Niassan ne cesse de croître.

Pour cette campagne 2006-2007, GAPTO a signé avec :

- SOCAMAD un contrat pour l'achat de 8000 tonnes d'oignon ;
- GPTONI (Groupement de Producteurs de Tomate de Niassan, un autre Groupement de producteurs), un contrat pour l'achat de 690 tonnes d'oignon et 300 tonnes de tomate ;
- Et d'autres contrats sont en vue avec d'autres organisations paysannes de la vallée du Sourou.
 - o SOGECAM : 1000 tonnes d'oignon et 300 tonnes de tomate.
 - o COPROMAG : 300 tonnes de pomme de terre
 - o GMG : 5000 tonnes de tomate et 300 tonnes d'oignon.

SACAMAD

- Groupement Relwende de Berenga : 1500 tonnes de tomate et 750 tonnes d'oignons.

Il est à noter que GAPTO n'est pas le seul acheteur. D'autres acheteurs opèrent mais ce sont des acheteurs occasionnels le plus souvent pour de petites quantités.

Et en plus les quantités exprimées ici ne représentent pas la capacité réelle de la SOCAMAD.

Tout cela par le canal du partenariat SOCAMAD – KOMSAYAN- GAPTO.

Les perspectives sont de:

- élargir le contrat avec GAPTO à d'autres spéculations telles que la tomate, la pomme de terre, le haricot vert, le piment, le gombo et bien d'autres sur leur demande ;
- former les coopérateurs à l'usage de l'outil informatique dans le cadre de la recherche de l'information juste à temps réel ;
- La conquête du marché sous régional en comptant sur la qualité et la quantité ;
- l'uniformisation d'une unité de mesure pour l'oignon sur les marchés locaux et sous régional. (la vente au kilogramme) ;
- toujours œuvrer avec le projet MISTOWA pour le renforcement du commerce par l'information ;
- arriver à une exploitation complète des 910 hectares de la coopérative sur des bases de contrats fermes avec des partenaires ;
- instaurer la carte ROSEAO proposée par GAPTO entre producteurs et acheteurs pour sécuriser les différents partenaires, afin d'éliminer cette chaîne d'intermédiaires qui est un handicap dans la concurrence et de limiter les tracasseries routières entre les lieux de production et de consommation ;
- œuvrer avec les promoteurs des produits maraîchers comme KOMSAYAN afin d'assurer la commercialisation en quantité et sécuriser les prêts bancaires.

Notre devise :

"La qualité et la quantité au service du consommateur !"