



Cultiver pour vendre

Aperçu

- **Étape 1 : Mobiliser et regrouper les agriculteurs.** Cela permet d'être beaucoup plus efficace dans la production, le marketing et la vente des produits. Si c'est possible, utilisez des groupes qui existent déjà.
- **Étape 2 : Identifier et comprendre le marché.** Renseignez-vous le plus possible sur la demande, les prix de gros et les prix de détail, etc.
- **Étape 3 : Préciser si une aide ou une expertise particulière sera nécessaire.** Réfléchissez aux connaissances, formations, conseils, services et ressources qui seront nécessaires, et essayez d'y avoir accès.
- **Étape 4 : Planter, récolter et transformer des produits.** Mettez en pratique tout ce que vous avez appris à l'Étape 3. Pensez à ajouter de la valeur aux produits avant de les vendre.
- **Étape 5 : Marketing et vente.** En groupant les produits, les agriculteurs ont généralement un plus grand pouvoir de négociation collective et ils obtiennent de meilleurs prix. Toutefois, le « groupage » ne convient pas à toutes les situations.
- **Essayez d'anticiper sur les choses qui pourraient mal se passer.**



Pourquoi utiliser cet outil ?

Typiquement, l'agriculture traditionnelle à petite échelle aide les gens à produire suffisamment pour se nourrir, mais rarement pour vendre. Cultiver des fruits et légumes pour sa propre consommation est très important, surtout pour les communautés rurales. Toutefois, cela ne suffit pas toujours à produire des aliments sûrs et nutritifs tout au long de l'année. En effet, lorsque les agriculteurs ne cherchent qu'à cultiver juste assez pour leur propre consommation, ils ne sont généralement pas en mesure de produire, *en quantité suffisante, une alimentation diversifiée et nutritive*, et ils n'ont pas assez de *revenus* pour acheter d'autres aliments et denrées de base.

Cet outil propose des idées et des conseils aux agriculteurs qui souhaitent commencer à produire pour leur propre consommation mais aussi pour vendre. Il aidera la communauté à augmenter sa production, ajouter de la valeur à ses produits, et comprendre comment avoir accès à des marchés, ce qui au final lui permettra d'augmenter ses revenus et de bénéficier d'une nutrition de meilleure qualité.



Sensibilisation

Enfants et jeunes

Climat et environnement

Conflits et consolidation de la paix

Gouvernance et corruption

Gestion des risques de catastrophe

Discrimination et inclusion

Alimentation et moyens de subsistance

Égalité des sexes et Violences sexuelles

Santé et VIH

Influencer les décideurs

Migration et traite des personnes

Eau, assainissement et hygiène



Brève description

Cet outil précise les étapes que peut suivre une communauté pour commencer à cultiver des produits qu'elle pourra ensuite vendre pour en tirer un revenu.



Temps nécessaire

Les étapes décrites dans cet outil peuvent se dérouler sur plusieurs mois.



Les clés de la réussite

- Ne supposons pas que les produits que nous cultivons sont forcément ceux que les gens veulent acheter.
- Avant de décider de ce qu'ils vont vendre, les agriculteurs doivent se renseigner sur la demande, de manière à cultiver ou proposer des produits que les gens voudront acheter.
- En se renseignant sur le marché, les agriculteurs pourront négocier de meilleurs prix avec leurs acheteurs.
- Le marketing collectif, en partenariat avec d'autres agriculteurs, et le groupage de produits renforcent souvent la confiance des agriculteurs et leur pouvoir de négociation au moment de la vente.
- Il est important de comprendre les besoins nutritionnels. Cultiver des produits pour sa propre consommation, en veillant à ce que les besoins nutritionnels de toute la famille soient satisfaits, reste la priorité pour assurer à tous une bonne santé.
- Il importe de cultiver ses produits en employant des pratiques respectueuses de l'environnement.
- Les agriculteurs doivent tenir compte des phénomènes climatiques et prévoir des plans d'adaptation au changement climatique.
- On conseille de réfléchir aux événements ou circonstances qui *pourraient* survenir et affecter les plantations, la production, la récolte, le marketing ou la vente, et d'essayer de s'y préparer.

Sensibilisation
Enfants et jeunes
Climat et environnement
Conflits et consolidation de la paix
Gouvernance et corruption
Gestion des risques de catastrophe
Discrimination et inclusion
Alimentation et moyens de subsistance
Egalité des sexes et violences sexuelles
Santé et VIH
Influencer les décideurs
Migration et traite des personnes
Eau, assainissement et hygiène



Que faut-il faire ?

Vous trouverez ci-dessous les choses auxquelles la communauté doit réfléchir et les questions qu'elle doit se poser avant de se mettre à cultiver des produits pour les vendre. L'**Outil C2 : Créer une entreprise** contient également des conseils qui pourront vous être utiles.



Étape 1 : Mobiliser et regrouper les agriculteurs

La première chose à faire pour les agriculteurs est de se réunir et de former des groupes. Souvent, ils travaillent chacun de leur côté, vendant parfois de petites quantités sur le marché quand ils ont des surplus. Pourtant, en se regroupant, ils peuvent être beaucoup plus efficaces dans la production, le marketing et la vente de leurs produits car ils renforcent leur pouvoir de négociation et ont plus de chances de se faire entendre. Plutôt que de former de nouveaux groupes, il vaut mieux si possible partir de groupes qui existent déjà. Renseignez-vous sur les structures et groupes locaux qui sont déjà en place dans la communauté. Parmi ces groupes, il peut y avoir : des écoles pratiques d'agriculture, des groupes d'entraide, des groupes de femmes, des groupes de jeunes, des groupes d'épargne ou de crédit, des coopératives agricoles, des comités de développement des villages, des groupes laitiers, etc.

S'il n'y a pas de groupes dans la communauté (ou si les groupes existants ne conviennent pas), alors vous devrez trouver un moyen de mobiliser les agriculteurs pour les inciter à former des groupes. Si de nouvelles structures sont créées, veillez à ce qu'elles ne viennent pas perturber des structures existantes.

Il y a plusieurs manières de créer des groupes d'agriculteurs. Certaines communautés adoptent un modèle de coopérative simple, où chaque groupe compte 10 à 20 agriculteurs.

On peut aussi envisager une structure plus complexe, dont l'impact potentiel pourra être plus important, comme celle que promeut Farm Concern International (FCI), un partenaire de Tearfund au Kenya. FCI travaille avec des villages de 100 à 250 foyers, et les mobilise pour en faire des « villages commerciaux ». Tout le monde dans le village – y compris les personnes handicapées, les personnes âgées et les personnes vivant avec le VIH – peut faire partie du village commercial, mais chacun est libre aussi de ne pas en faire partie.

Dans le modèle de FCI, chaque membre du village commercial rejoint un « groupe de production commerciale », parfois appelé « comité de production », qui compte généralement entre 20 et 30 personnes. Le gouvernement et d'autres parties prenantes sont également invités à faire partie de ces groupes tout au long du processus. En plus de faire partie d'un groupe de production commerciale, chaque membre a aussi une responsabilité particulière dans un autre groupe que le sien. Exemples de groupes :

Sensibilisation
Enfants et jeunes
Climat et environnement
Conflits et consolidation de la paix
Gouvernance et corruption
Gestion des risques de catastrophe
Discrimination et inclusion
Alimentation et moyens de subsistance
Égalité des sexes et Violences sexuelles
Santé et VIH
Influencer les décideurs
Migration et traite des personnes
Eau, assainissement et hygiène

- Groupe de gestion des ressources naturelles (GRN) et de la production – chargé de faire en sorte que les agriculteurs aient accès aux ressources, intrants, compétences et connaissances nécessaires à une production durable. Également chargé de garantir une gestion durable des forêts et sources d’approvisionnement en eau au niveau local. Ce groupe doit si possible coordonner ses décisions avec les organismes gouvernementaux tels que l’agence pour l’environnement, le service des eaux, la commission des forêts, etc.
- Groupe d’épargne – chargé de veiller à ce que tout le monde ait la possibilité d’épargner. Si la communauté n’épargne pas encore, par exemple par le biais de groupes d’épargne et de crédit, il faudra promouvoir cette idée très tôt dans le processus. Voir l’**Outil C2 : Associations d’épargne et de crédit**.
- Groupe marketing et qualité – chargé d’identifier des marchés et de trouver des moyens d’ajouter de la valeur aux produits (voir ci-dessous pour en savoir plus sur l’ajout de valeur).
- Groupe responsable du capital social du village – chargé de veiller aux besoins sociaux de la communauté, par exemple en matière de santé, d’alimentation et de nutrition.
- Groupe technologies sociales – chargé de mettre en place des projets pour les jeunes et de garantir l’accès aux technologies nécessaires pour améliorer la production ou ajouter de la valeur.
- Un comité directeur supervise et gère l’ensemble du village commercial. L’équipe de direction est composée de représentants issus de chacun des groupes.

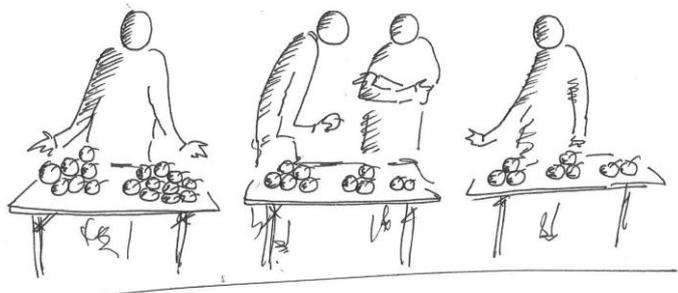
Quel que soit le modèle que la communauté décide d’adopter, il est essentiel que les groupes ou structures soient véritablement inclusifs : chaque membre de la communauté quel qu’il soit doit pouvoir faire partie d’un groupe s’il le souhaite. Il ne peut y avoir aucune discrimination.

Comment pourriez-vous garantir l’inclusion de tous, qu’ils soient hommes, femmes, jeunes, âgés, issus d’ethnies différentes, handicapés, ou différents de quelque manière que ce soit ?

Étape 2 – Identifier et comprendre le marché

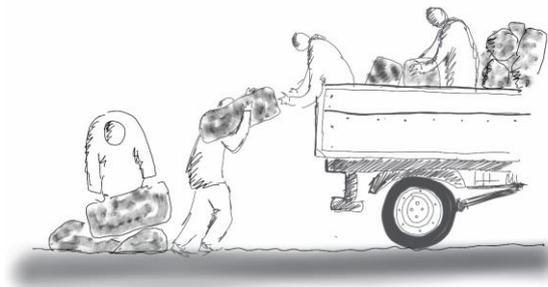
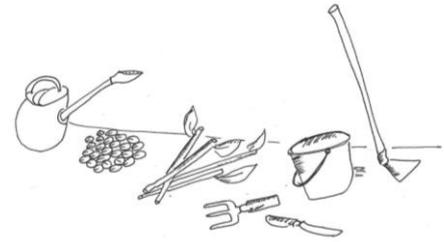
Une fois que des groupes sont formés, les agriculteurs doivent réfléchir au marché sur lequel ils vendront leurs produits. Il est important en particulier de se poser les questions suivantes :

- Quels sont les cultures ou autres produits agricoles qui sont les plus demandés ?
- Quelles sont les cultures qui résistent bien aux sécheresses, aux inondations et aux nuisibles ?
- Quelle est la valeur nutritionnelle des produits ?



C2 CULTIVER POUR VENDRE

- Quel est le coût de la production (outils, semences, intrants, etc.), notamment par rapport au prix de vente probable ?
- Les gens auront-ils envie d'acheter les produits que nous voulons vendre ? En quelles quantités ?
- Où se trouve le marché potentiel sur lequel nous aimerions vendre nos produits ? Est-il local, ou en dehors de la communauté ?
- La demande existe-t-elle déjà pour ces produits ou bien faut-il créer une demande ? Si la demande existe, où les gens vont-ils acheter actuellement, et sommes-nous en mesure de rivaliser avec les prix pratiqués ?
- Qui achètera nos produits ?
- Les prix restent-ils les mêmes toute l'année ou y a-t-il des fluctuations ? Qu'est-ce qui fait fluctuer les prix ?
- Pouvons-nous accéder directement au marché ou devons-nous passer par un courtier ou un intermédiaire ?
- Qui d'autre participera au processus d'achat et de vente des produits ?
- Si nous voulons vendre directement sur un marché, comment y transporterons-nous les produits ?
- S'il n'y a pas de véritable marché organisé, mais plutôt des petits marchés informels, devons-nous y transporter nos produits ou bien les négociants viendront-ils jusque chez nous pour se fournir ?



Une étude de marché pourra vous aider à répondre à ces questions. Elle n'a pas besoin d'être compliquée. Voir l'**Outil C2 : Créer une entreprise**, et Tearfund (2009) *Pas à Pas 80 - Micro-entreprise* pour en savoir plus.

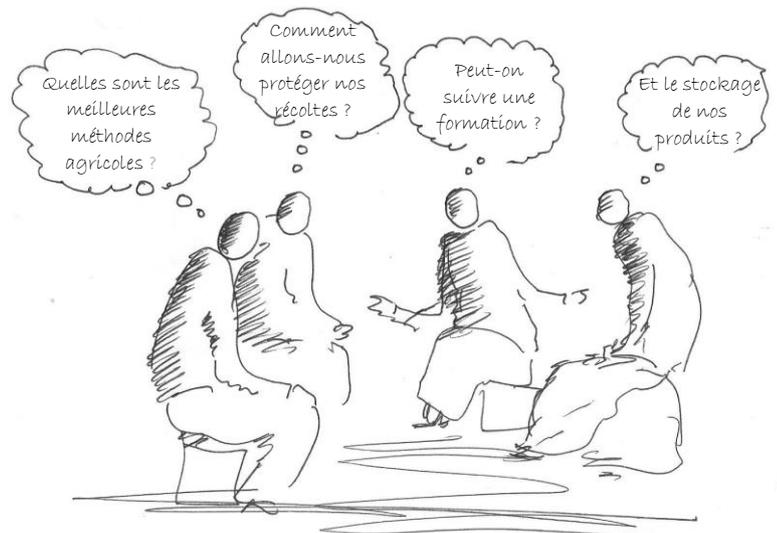
Étape 3 : Préciser si une aide ou une expertise particulière sera nécessaire

- La communauté aura-t-elle besoin d'expertise, de formations, de ressources et de services particuliers pour produire, mettre sur le marché et vendre ses produits ?
- Les agriculteurs auront-ils besoin d'accéder à des financements ? Voir l'**Outil C2 : Associations d'épargne et de crédit**.
- Quels sont les intrants nécessaires ? Les agriculteurs devraient-ils acheter des semences ou bien récolter, stocker et planter leurs propres semences ? Combien coûteront les intrants ?
- Comment garantir que les cultures résisteront aux changements climatiques et environnementaux ?

Sensibilisa-
tionEnfants et
jeunesClimat et
environ-
nementConflits et
consolida-
tion de la
paixGouvernance
et corruptionGestion des
risques de
catastropheDiscrimi-
nation et
inclusionAlimentation
et moyens
de
subsistanceÉgalité des
sexes et
Violences
sexuellesSanté et
VIHInfluencer
les
décideursMigration et
traite des
personnesEau,
assainis-
sement et
hygiène

- Quelles sont les méthodes agricoles qui ne nuisent pas à l'environnement mais au contraire qui le respectent ? Voir l'**Outil C2 : L'agriculture de conservation** pour trouver des exemples.
- Faut-il prévoir des installations de stockage ? Comment peut-on assurer la fraîcheur des produits et les protéger des nuisibles, des maladies et des dégâts causés par l'humidité ?
- Les produits, une fois récoltés, auront-ils besoin d'être emballés ?
- Comment les produits seront-ils transportés ?
- Comment pourrait-on augmenter la production de manière durable, sans avoir besoin de recourir à davantage de main d'œuvre ?
- Y a-t-il des formations à proximité que les agriculteurs pourraient suivre ?
- Quels services existe-t-il à l'extérieur de la communauté ? Y a-t-il des services qui sont fournis, ou qui devraient l'être, par les autorités locales ou régionales, et qui pourraient être utiles aux agriculteurs ?
- Si les terrains sont rares, comment pourrait-on intensifier la production sur des petites superficies ? Comment pourrait-on exploiter les terres au mieux, sans pour autant les dégrader avec le temps ?
- Comment pourrait-on réduire et gérer les déchets agricoles produits ?
- Comment pourrait-on lutter contre les nuisibles et protéger les récoltes des maladies ? Combien cela coûtera-t-il ?
- Comment garantir que les récoltes auront suffisamment d'eau ? Pourrait-on envisager de récupérer les eaux de pluie ? Voir l'**Outil C2 : La collecte des eaux de pluie**.
- Comment garantir la conservation des sols ?

Des experts locaux pourront certainement vous aider à répondre à toutes ces questions. Pourquoi ne pas contacter les agents de vulgarisation agricole des autorités locales, les ONG locales, ou des prestataires privés pour leur demander de vous aider à répondre à ces questions ? Veillez à ce que les gens à qui vous demandez conseil soient dignes de confiance et qu'ils aient les intérêts de la communauté à cœur. Ils doivent souhaiter la réussite des agriculteurs et privilégier les intérêts de ces derniers. Y a-t-il des villages dans les environs qui sont déjà passés par ce même processus ? Leur expérience pourrait-elle vous être utile ? Voir l'**Outil C1 : Plaidoyer – communiquer avec les personnes au pouvoir**.



Étape 4 : Planter, récolter et transformer des produits

Une fois bien organisés, et ayant à leur disposition les connaissances, informations et ressources dont ils ont besoin, les agriculteurs peuvent commencer à produire. Il est important d'employer des méthodes agricoles respectueuses de l'environnement. Les agriculteurs souhaitent peut-être ajouter de la valeur à leurs produits avant de les mettre en vente. Par exemple, moulinier le blé et vendre de la farine sera peut-être plus rentable que de vendre du blé non transformé. Autre exemple : les cacahuètes peuvent être vendues telles qu'elles ont été récoltées (dans leur coque), ou alors décortiquées. Les cacahuètes décortiquées se vendent en général plus cher. Et si elles sont en plus transformées, par exemple grillées, ou utilisées pour faire du beurre ou de l'huile de cacahuète, elles pourront se vendre encore plus cher. Les fruits et légumes peuvent être transformés en confitures, en chutneys ou en jus. Ajouter de la valeur de cette manière permet aussi parfois de mieux conserver certains produits, de les faire durer plus longtemps et de les transporter à moindres frais.



Les outils *Révéler* suivants proposent aussi des informations qui pourront vous être utiles :

- **Outil C2 : L'agriculture de conservation**
- **Outil C2 : Limiter les pertes post-récolte**
- **Outil C2 : Transformer et conserver des produits frais**

Étape 5 : Marketing et vente

Les structures ou groupes communautaires qui ont été formés peuvent veiller à ce que la vente des produits soit efficace. Ils pourront obtenir de meilleurs prix en regroupant les récoltes ou les produits de plusieurs agriculteurs pour les vendre en plus grandes quantités. C'est ce qu'on appelle le « groupage » des produits. Lorsqu'un agriculteur contacte un acheteur individuellement, c'est généralement l'acheteur qui fixe le prix. Alors que lorsque les agriculteurs s'unissent pour former des groupes ou des comités et regroupent leurs produits, ils ont un pouvoir de négociation collective, ce qui leur permet de mieux se faire entendre et souvent de négocier de meilleurs prix. L'autre avantage pour les agriculteurs est qu'ils dépensent moins pour transporter leurs produits sur le marché. Ce système est aussi avantageux pour les acheteurs car tous les produits sont au même endroit donc ils ne perdent pas de temps ni d'argent à se déplacer de village en village, une économie de coûts qui pourra être ensuite répercutée sur les agriculteurs. Il est important que les agriculteurs se renseignent sur les prix du marché avant de commencer à négocier et à accepter des prix ; ils sauront ainsi si les prix qu'on leur propose sont justes. Les téléphones portables sont très utiles pour obtenir ce genre de renseignements.



Sensibilisation
Enfants et jeunes
Climat et environnement
Conflits et consolidation de la paix
Gouvernance et corruption
Gestion des risques de catastrophe
Discrimination et inclusion
Alimentation et moyens de subsistance
Égalité des sexes et Violences sexuelles
Santé et VIH
Influencer les décideurs
Migration et traite des personnes
Eau, assainissement et hygiène

Ce mode de travail repose sur le principe que les agriculteurs restent fidèles au groupe et ne vendent jamais leurs produits individuellement. Quand un agriculteur est contacté par un acheteur potentiel qui lui propose un prix, il doit soumettre ce prix à la communauté en vue de prendre une décision commune. Une telle discipline repose nécessairement sur la confiance et la responsabilité mutuelles entre tous les agriculteurs. Pour que le système ait de meilleures chances de fonctionner, les groupes peuvent signer un petit document dans lequel ils se mettent d'accord sur certaines règles que tous s'engagent à respecter. Ces règles peuvent aussi préciser les conséquences prévues pour toute personne qui ne les respecterait pas, par exemple l'exclusion temporaire des ventes communes.

Notons que le groupage ne fonctionne pas toujours car il peut signifier qu'il y a une trop grande quantité d'un même produit sur le marché au même moment, ce qui entraîne une baisse des prix. Dans ce cas, il sera plus efficace d'échelonner les récoltes en plantant, en cueillant et en vendant à des moments différents. Cela permettra de mieux contrôler la demande et les prix.

Le groupage et la négociation des prix sont parfois difficiles, voire impossibles, lorsque les prix de certaines récoltes sont règlementés par le gouvernement. À titre d'exemple, dans certains pays, le prix du maïs est fixé par le gouvernement et les agriculteurs n'ont pas le droit de fixer leur propre prix. Dans ce cas, si les agriculteurs pensent qu'ils y perdront financièrement, il vaut mieux qu'ils envisagent d'autres possibilités, par exemple d'autres cultures qui leur permettront de générer plus de revenus.

Essayez d'anticiper sur les choses qui pourraient mal se passer

C'est ce qu'on appelle aussi les « plans d'urgence ». Que faire si les stocks sont endommagés ou volés ? Faut-il envisager de contracter une assurance ? Pourrait-on construire un entrepôt pour y stocker les surplus ? Que faire si les récoltes ou les locaux professionnels subissent des dégâts ? Pourrait-on prévoir un accord avec quelqu'un pour partager des locaux en cas de nécessité ? Y a-t-il d'autres événements ou circonstances qui pourraient survenir ? Que ferons-nous si les pluies tardent à venir, s'il ne pleut pas du tout, si nos terres sont inondées, ou si notre récolte est attaquée par des insectes, des infections fongiques ou des parasites ? Comment pourrions-nous nous préparer à toutes ces éventualités ?

Sensibilisation
Enfants et jeunes
Climat et environnement
Conflits et consolidation de la paix
Gouvernance et corruption
Gestion des risques de catastrophe
Discrimination et inclusion
Alimentation et moyens de subsistance
Égalité des sexes et violences sexuelles
Santé et VIH
Influencer les décideurs
Migration et traite des personnes
Eau, assainissement et hygiène



Pour en savoir plus

- Farm Concern International - www.farmconcern.org/
- Tearfund (2009) *Pas à Pas 80 - Micro-entreprise*
learn.tearfund.org/fr-fr/resources/publications/footsteps/footsteps_71-80/footsteps_80/
- Tearfund (2017) *Pas à Pas 103 – L’entrepreneuriat*
learn.tearfund.org/fr-fr/resources/publications/footsteps/footsteps_101-110/footsteps_103/

Outils complémentaires :

- C1 – Plaidoyer – communiquer avec les personnes au pouvoir [C1: *Influencer les décideurs-1*]
- C2 – Compostage [C2: *Climat & environnement-1*]
- C2 – L’agriculture de conservation [C2: *Alimentation & moyens de subsistance-5*]
- C2 – Créer une entreprise [C2: *Alimentation & moyens de subsistance-6*]
- C2 – Aménager des jardins potagers ruraux [C2: *Alimentation & moyens de subsistance-8*]
- C2 – Aménager des jardins potagers urbains [C2: *Alimentation & moyens de subsistance-9*]
- C2 – Limiter les pertes post-récolte [C2: *Alimentation & moyens de subsistance-10*]
- C2 – Transformer et conserver des produits frais [C2: *Alimentation & moyens de subsistance-11*]

Sensibilisation
Enfants et jeunes
Climat et environnement
Conflits et consolidation de la paix
Gouvernance et corruption
Gestion des risques de catastrophe
Discrimination et inclusion
Alimentation et moyens de subsistance
Égalité des sexes et Violences sexuelles
Santé et VIH
Influencer les décideurs
Migration et traite des personnes
Eau, assainissement et hygiène