



Fondation
de
France

JOINT ACTION
FOR
FARMERS' ORGANISATIONS
IN WEST AFRICA

PROGRAMME
PROMOTION DE L'AGRICULTURE
FAMILIALE EN AFRIQUE DE L'OUEST

FICHE CAPI PAFAO #101

AU GHANA

LE SÉSAME, TREMLIN VERS L'AGROÉCOLOGIE

Entretien avec Clifford Amoah (GNSBFA)



Clifford Amoah est le coordonnateur national de l'association nationale des producteurs de sésame du Ghana (Ghana National Sesame Business Farmers Association, GNSBFA).

L'intérêt pour le sésame va en s'accroissant au Ghana. Grâce aux pratiques agroécologiques promues et à différents partenariats, la GNSBFA travaille à faire du sésame une filière prospère créant richesse et emplois au Nord du pays.

Dans le cadre d'un projet porté par :

GHANA NATIONAL SESAME BUSINESS
FARMERS ASSOCIATION (GNSBFA)



Orgiis Ghana

À quel besoin a répondu la création de l'association GNSBFA ?

En 2015, dans le Nord du Ghana, plusieurs associations locales de producteurs de sésames se sont structurées à l'échelle des districts [collectivités de second niveau sous les régions] avec l'appui de différentes ONG, dont SNV (Pays-Bas) et Orgiis (Organisation for Indigenous Initiatives and Sustainability, Ghana). L'idée initiale était de développer une nouvelle culture de rente pour l'exportation, alternative au coton et au cacao, tout en restaurant la qualité du sol [le sésame résiste à la sécheresse, nécessite très peu d'intrants chimiques et accroît la capacité de rétention hydrique des sols].

La Ghana National Sesame Business Farmers Association (GNSBFA) est née de la volonté de l'ensemble de ces acteurs de créer une organisation qui les fédère et promeuve plus efficacement le développement de la chaîne de valeur sésame dans la région. Nous sommes donc passés d'une association de producteurs de sésame par district à une organisation faitière qui coiffe les trois régions septentrionales, à savoir la Région du Haut Ghana oriental, la Région du Haut Ghana occidental et la région du Nord.

La GNSBFA soutient les producteurs de sésame et les incite à adopter de bonnes pratiques culturales. Pour ce faire, elle s'investit surtout dans le renforcement des capacités de ses membres, en ce qui concerne l'agroécologie et les stratégies d'accès aux marchés (études de marchés, exploration d'opportunités). Les débouchés ont dû être diversifiés car les cours mondiaux sont très fluctuants. La haute qualité nutritive du sésame était en outre intéressante à faire connaître aux consommateurs ghanéens

À quelles situations tente de répondre la GNSBFA à travers le projet mis en œuvre avec l'appui du programme Jafowa ?

Le principal problème que nous avons identifié avant la mise en place de notre projet était la difficulté d'accès aux marchés rencontrée par les producteurs de sésame. À cause de leur méconnaissance du produit, les populations manifestaient une certaine réticence à le consommer, ne sachant pas comment ni en quoi le transformer. La situation ne motivait pas les agriculteurs à se lancer dans cette culture car ils ne savaient pas où écouler leur production.

Nous avons aussi remarqué les mauvaises pratiques culturales des producteurs quant à la préparation des sols, aux techniques d'association de cultures pour faciliter la fertilisation des sols et à la régénération des terres. De plus, nous avons remarqué la faible prise en compte de l'agroécologie dans les plans locaux de développement des districts. Enfin, les régions ciblées étaient également caractérisées par un chômage des jeunes assez élevé.

Nous avons conçu le projet, que Jafowa a financé, comme une réponse à ces différents problèmes, notamment en promouvant le développement de la chaîne de valeur sésame, pour créer de l'emploi et réduire le chômage.



Productrice dans un champ de sésame © GNCBFA

Quelles solutions avez-vous développées ?

L'accès aux marchés était particulièrement préoccupant. Il fallait aider à la sensibilisation des populations sur la consommation du sésame, mais aussi accompagner les producteurs dans l'identification des débouchés commerciaux. Nos actions ont donc consisté à accompagner les producteurs à produire le sésame, suivant les pratiques agroécologiques, à le transformer et à le mettre en marché. Nous nous sommes appuyés sur l'identification des débouchés et sur des plaidoyers pour une prise en compte des questions relatives à l'agroécologie dans les plans locaux de développement des districts.

Nous avons mis des stagiaires à disposition des agriculteurs, et en particulier à disposition des femmes, pour les aider, par exemple, dans la transformation des graines en pain grillé ou en pâte. Cela les a encouragés à consommer le sésame et ses produits dérivés, et à en vendre afin d'en tirer des revenus. Nous avons aussi ciblé des unités de transformation et de commercialisation, que nous avons formées à utiliser le sésame et à le combiner avec d'autres denrées alimentaires afin d'établir un marché de produits divers à base de sésame. Nous avons également travaillé à sensibiliser les familles et les consommateurs sur les aspects nutritifs du sésame.

En ce qui concerne les débouchés pour l'écoulement des produits des membres de la GNSBFA, nous avons pris contact avec différentes entreprises agroalimentaires au Ghana et au-delà, au Burkina Faso par exemple. Plusieurs groupements ont signé des contrats avec de grands acheteurs de sésame au Ghana, comme Unico et Anikita.



Femmes entrepreneurs présentant leurs produits (pâte de sésame, huile et gateaux) lors de la "national farmers day and agriculture fair" à Tamale © GNSBFA

Qui sont les principaux bénéficiaires de votre projet ?

Dans le cadre du projet, nous travaillons avec sept groupements de producteurs. La majorité de leurs membres sont des femmes. Il faut préciser que ce sont elles les bénéficiaires majoritaires du projet. En effet, le sésame – utilisé lors des cérémonies funéraires – était une culture principalement féminine. Très peu d'hommes s'impliquaient dans cette production. Mais avec les appuis apportés par le projet, on observe qu'un nombre grandissant d'entre eux s'y intéressent également.

Quels sont les principaux résultats obtenus grâce au projet ?

Outre les contrats signés entre les groupements et les entreprises agroalimentaires, le projet a eu comme effet de réduire le nombre d'intermédiaires en mettant en relation directe les acheteurs et le secrétariat des producteurs de sésame. Les consommateurs passent directement commande auprès du secrétariat qui se charge de l'approvisionnement auprès des producteurs.

Le projet a amélioré les revenus et les conditions de vie, notamment ceux des femmes bénéficiaires. Elles ont pu acquérir différents biens, comme des motos ou des tricycles servant au transport des marchandises. D'autres ont réinjecté leurs gains dans leurs activités.

Le projet a ainsi favorisé l'autonomisation des femmes...

Oui et elles ont fortement impliquées dans la gouvernance de la filière. Les postes de direction des sept groupements avec lesquels nous travaillons dans le cadre de ce projet sont pour la plupart occupés par les femmes. Les femmes représentent plus de 40 % de notre population agricole totale.

Quels sont les obstacles majeurs rencontrés dans la mise en œuvre du projet ?

L'un des principaux obstacles tient au fait que les agriculteurs, souvent à la recherche de résultats immédiats, voient l'agroécologie comme contraignante. De plus, au moment où nous développons nos actions de promotion de l'agroécologie auprès de nos membres, le gouvernement du Ghana avait un programme qui subventionnait les engrais chimiques !

Se posait aussi la question la disponibilité des fertilisants organiques. Peu d'entreprises produisent du fumier ou du compost pour la vente. Les agriculteurs sont donc obligés de produire leur propre compost pour être en mesure de cultiver. C'est pourquoi nous avons organisé des formations pour la production du compost au cours de la seconde année de mise en œuvre du projet.

Comment votre projet s'inscrit-il dans la théorie du changement de Jafowa ?

Oui, la composante plaidoyer de notre action vise à ce que les pouvoirs publics intègrent l'agroécologie dans les plans de développement, en vue d'un changement global. Pour ce faire, nous essayons d'entrer en contact avec les représentants des districts où nous intervenons, pour les sensibiliser à la prise en compte de ces questions dans leurs initiatives au niveau local. Dans la pratique, nous souhaitons que les autorités locales, et plus tard les gouvernants au niveau national, allouent des fonds à la promotion des pratiques agroécologiques dans les différentes filières.

Une autre dimension de la théorie du changement de Jafowa que nous intégrons dans notre projet est relative aux bénéficiaires. Jafowa porte un intérêt particulier aux femmes et aux jeunes, et nous pouvons dire que ces couches vulnérables sont fortement représentées au sein de nos actions.

Le dernier volet de la théorie de changement de Jafowa dans lequel s'inscrit notre projet est celui des partenariats. En effet, dans le cadre de notre initiative nous établissons également des partenariats avec les districts. Avec les fonds supplémentaires « Coup de pouce », que nous avons obtenus de la part de Jafowa, nous avons pu lancer une initiative consistant à mettre en place, d'ici à fin 2019, une plateforme sur l'agroécologie. L'idée est que chaque partie prenante ait la possibilité de voir le niveau de mise en œuvre des initiatives d'agroécologie dans la région. Nous souhaitons également organiser des visites d'échange entre les districts de la région afin de permettre des apprentissages mutuels.

En attendant la mise en place de ladite plateforme, nous avons déjà établi des partenariats avec d'autres organisations, notamment la Peasant Farmers Association of Ghana (PFAG), le Centre for Knowledge and Organizational Development (CIKOD), l'African Climate Change Adaptation Initiative (ACCAI) of the University of Ghana, l'Organization for Sustainable Agriculture and Rural Development (OSARD) et le Centre for Non-Till Agriculture [agriculture sans labour]. Nous envisageons de démarrer ensemble un vaste mouvement agroécologique le « National Agroecology Movement ». Ces différents partenariats nous apparaissent comme des opportunités non seulement pour contribuer aux discussions sur l'agroécologie mais également pour accéder aux informations et aux connaissances que nous pouvons partager à nos membres en vue de promouvoir les bonnes pratiques d'agriculture durable dans la région.

Quels sont les défis majeurs auxquels vous êtes confrontés avec vos initiatives?

Outre les problèmes de financement, l'un des défis majeurs à relever est la mise en marché des produits de qualité répondant aux exigences des consommateurs. Actuellement les femmes nettoient le sésame manuellement, alors que des machines pour le nettoyage ajouteraient une valeur supplémentaire au produit.

Disposez-vous de stratégies spécifiques de mise en marché des produits agroécologiques ?

Nous entrevoyons la stratégie marketing suivante : identifier dans un premier temps les acheteurs intéressés par les produits biologiques, puis les mettre directement en contact avec les agriculteurs afin qu'ils essayent de conclure des contrats précisant les normes de qualité, les quantités et les conditions d'écoulement. Cela permettra de résoudre le problème des prix bas des produits à base de sésame, voire de la faible demande de produits biologiques.

Par ailleurs, nous travaillons actuellement avec Ecocert pour l'exportation de châtaignes et pains de singe [fruit du baobab] bio et nous aimerions inclure le sésame.

Influencez-vous les mesures politiques en faveur de vos initiatives ?

Oui. Pour les mesures politiques, nous utilisons beaucoup les médias pour faire du plaidoyer orienté vers les pouvoirs publics. Au-delà de la sensibilisation, cette approche permet d'interroger les responsables politiques sur les questions d'agriculture biologique et de certification biologique. Nous avons besoin de soutien pour maintenir ses activités de plaidoyer.

Propos recueillis en mai 2019 par Coline Charasse (Fondation de France) et édités par Yvon Saroumi (Inter-réseaux)

Pour creuser le sujet :

- [Site du programme Jafowa](#)
- Espace [Consommer local en Afrique de l'Ouest, celles et ceux](#) qui font du programme Pafao



Ce projet fait l'objet d'un financement de la part du programme **Joint Action for Farmers' Organisations in West Africa - Jafowa** (www.jafowa.org/).

La capitalisation de l'expérience a été réalisée dans le cadre d'une collaboration avec le programme **Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao)**, porté par la Fondation de France et le CFSI. Ce programme bénéficie de la contribution de la Fondation JM.Bruneau (sous égide de la Fondation de France) et de l'Agence française de développement. Seed Foundation participe également au volet capitalisation du programme. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



FONDATION JM.BRUNEAU
Sous l'égide de la Fondation de France

