

Ensemble 99, Élément 4

Type : Texte radiophonique

Septembre 2014

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Vendre ensemble c’est mieux : les avantages de la mise en marché collective**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Notes au radiodiffuseur

Le manioc est devenu une spécialité gastronomique qui offre un marché à débouché lucratif aux habitants de Dar es Salam ces temps-ci. Les petites commerçantes vendent du manioc à l’état brut aux automobilistes qu’elles accostent dans les bouchons de circulation. De plus en plus de consommateurs achètent la farine de manioc dans les boutiques et les supermarchés urbains.

Avant, ce sont principalement les musulmans et les populations côtières qui consommaient le manioc en guise de plat principal (*futari*) pendant le mois de ramadan. Ils mélangeaient le manioc avec des haricots et du lait de coco, et accompagnaient ce plat d’une bouillie épicée. Dans l’arrière-pays, le manioc était servi comme collation au petit déjeuner, et les feuilles étaient consommées en tant que légumes.

Mais, maintenant, le manioc n’est plus un met réservé seulement à un groupe particulier, mais tout le monde en consomme désormais sous forme de collation, brute, bouillie ou de fritures (croustilles). Ce tubercule est maintenant très populaire et apprécié par toutes les couches sociales.

Le présent texte radiophonique porte sur la chaîne de valeur du manioc, les défis liés à son positionnement sur le marché, et la manière dont la mise en marché collective aide les producteurs et les transformateurs de manioc.

Vous pourriez décider de présenter ce feuilleton dans le cadre d’une émission agricole ordinaire, en utilisant des voix d’acteurs pour représenter les interlocuteurs. Le cas échéant, assurez-vous d’informer l’auditoire au début de l’émission que les voix sont celles d’actrices et d’acteurs, et non celles des personnes interrogées lors des entrevues originales.

Vous pourriez également vous inspirer de ce texte radiophonique pour faire des recherches ou réaliser vos propres émissions sur la commercialisation et la chaîne de valeur du manioc dans votre pays. Discutez avec les productrices et les producteurs, les transformateurs et les spécialistes du manioc. Vous pourriez leur poser les questions suivantes :

* Quels sont les débouchés qu’offrent la production et la transformation du manioc à votre collectivité, votre région ou votre pays?
* Les agricultrices et les agriculteurs forment-ils des groupes pour commercialiser ensemble leur manioc ou leur farine de manioc? Ces groupes sont-ils efficaces?
* Quels sont les défis liés à la mise en marché collective, et quelles solutions les groupes proposent-ils?

Durée estimée pour ce texte : 20 minutes avec la musique de début et de fin.

INDICATIF SONORE fondu en ouverture et en fermeture

**ANIMATEUR :** Bonjour et bienvenue à cette émission spéciale sur le manioc. (PAUSE) Avez-vous remarqué quelque chose? Récemment, le manioc a envahi les rues. Tout le monde peut acheter un morceau de manioc cru ou de manioc frit juste pour une centaine de shillings tanzaniens. Vous en trouverez au bord de la route, dans les bouchons de circulation, pour ne pas dire partout!

La farine de manioc est également prisée. Plusieurs magasins la vendent, et pas seulement pendant le mois de ramadan. Pourquoi le manioc est-il si apprécié de tous et si répandu?

Ensemble, nous allons examiner la chaîne de valeur du manioc et discuter avec des productrices, des producteurs, des transformatrices, des transformateurs de manioc et un spécialiste de ce tubercule. Vous entendrez beaucoup parler d’agricultrices et d’agriculteurs qui se regroupent pour vendre collectivement leur manioc. Vous découvrirez par vous-mêmes comment les productrices, les producteurs, les transformatrices et les transformateurs de manioc gagnent bien leur vie.

**EFFETS SPÉCIAUX :** Bruits provenant d’une forêt, du vent et chant d’oiseaux, puis on entend le bruit d’une voiture qui s’éloigne

**ANIMATEUR :** Pour comprendre le fonctionnement de la chaîne de valeur du manioc, ainsi que la mise en marché collective ou la commercialisation en groupe, j’ai visité la ferme Ukaya du district de Mukuranga, situé juste au sud de Dar es Salam. Matanga Joseph, un producteur et transformateur de manioc qui profite maintenant du commerce du manioc, avait beaucoup à nous apprendre. Plus tard, nous entendrons les témoignages de trois agriculteurs d’exploitations agricoles familiales, dont Salum Nakubabi et Fabiola Mkhorekha, et d’un scientifique et spécialiste en manioc, John Msemo.

INDICATIF SONORE fondu en ouverture et en fermeture

**MATANGA :** Bienvenue à la ferme Ukaya. Je m’appelle Matanga Joseph et je cultive et transforme du manioc.

**ANIMATEUR :** Pouvez-vous nous dire comment vous avez commencé à cultiver et transformer le manioc?

**MATANGA :** J’ai commencé à cultiver du manioc en 2011, car c’était une bonne affaire. Sur vingt hectares de manioc, j’ai récolté quarante camions et j’ai vendu le contenu de chaque camion à 400 000 shillings tanzanien.

Mais au fil du temps, le prix du manioc brut a considérablement chuté à 80 000 shillings par camion, alors j’ai décidé d’abandonner cette culture et de chercher une solution de rechange. La production du manioc n’était plus rentable en raison des coûts de production élevés par rapport au prix de vente.

C’est alors que j’ai entendu parler d’un séchoir instantané à circulation d’air que des collègues producteurs de manioc jaune avaient demandée. Personne n’en voulait à cause des coûts d’exploitation élevés. Alors, j’ai demandé si je pouvais le garder.

La machine peut transformer seize mille kilos de manioc fraîchement récolté en quatre tonnes de farine de manioc deux fois par semaine. Chaque tonne donne mille sachets de farine de manioc d’un kilo chacun.

**ANIMATEUR :** Comment avez-vous apporté une plus-value à votre manioc?

**MATUNGA :** Au lieu de vendre le manioc à l’état brut, j’y ai ajouté une plus-value en la transformant en farine. Ainsi, j’étais sûr de pouvoir le conserver pour le vendre à tout moment, lorsque le prix était bon. Cette méthode était préférable à la vente du manioc brut qu’il fallait vendre immédiatement après la récolte, et qui ne pouvait pas être conservé en terre plus de neuf mois.

La production d’un kilo de farine de manioc de haute qualité me revenait à 1 516 shillings, et je vendais la farine à 1 800 shillings le kilo (prix de gros) et 2 000 shillings le kilo (prix de détail). J’avais ainsi une marge qui variait entre 200 et 484 shillings par sachet d’un kilo.

**ANIMATEUR :** Comment votre farine de manioc a été reçue sur le marché?

**MATANGA :** Les gens l’appréciaient, car elle était propre et de bonne qualité.

Contrairement à mes attentes, il y a eu une forte demande de la part des chaînes de supermarché. J’ai pu vendre ma farine au prix que je voulais. J’ai dû même acheter une quantité supplémentaire de manioc brut chez des producteurs à l’extérieur pour satisfaire la demande de farine de manioc.

J’ai acheté du manioc auprès de groupements et dans des marchés libres. J’ai offert un meilleur prix aux agricultrices et aux agriculteurs d’exploitations agricoles familiales, par rapport à celui que leur offraient les intermédiaires qui sélectionnaient les tubercules de manioc en fonction des tailles qu’ils recherchaient. Ils choisissaient juste les racines de taille moyenne et laissaient le reste.

**ANIMATEUR :** Achetez-vous du manioc auprès d’agricultrices et d’agriculteurs qui pratiquent la mise en marché collective?

**MATANGA :** Oui, en fait, la mise en marché collective facilite ma vie et mes affaires, car ce système offre un excellent marché pour toutes les grosseurs de manioc brut. Je peux acheter une grande quantité chez un groupe, plutôt que de faire affaire avec des agricultrices et des agriculteurs individuels. Et, contrairement aux intermédiaires qui achètent des tubercules d’une grosseur particulière, nous achetons tout le manioc, quelle que soit la grosseur des tubercules.

Nous achetons directement dans les exploitations agricoles et épargnons ainsi les coûts défrayés par les agricultrices et les agriculteurs pour transporter leurs récoltes au marché. Nous nous rendons aussi dans les marchés libres où les agricultrices et les agriculteurs regroupent leur manioc pour le vendre en gros. Cela nous permet d’économiser le temps que nous allions prendre pour rendre visite à chaque agricultrice et agriculteur individuellement; nous économisons tous ainsi du temps et de l’argent.

**ANIMATEUR :** Quels sont les autres avantages que vous tirez de la mise en marché collective?

**MATANGA :** La mise en marché collective permet aux agricultrices et aux agriculteurs de s’unir et de collaborer pour créer un marché destiné à l’écoulement de leur manioc. Nous planifions seulement la date et le lieu de collecte du manioc et nous payons des prix en gros au lieu de marchander avec les agricultrices et les agriculteurs individuellement.

Nous achetons également des racines de manioc qui ont dépassé la période de maturité, qui ont un ou deux ans et dont d’autres acheteurs et marchés n’en veulent pas. Ce sont juste les transformateurs qui les récupèrent. Nous payons entre 100 et 600 shillings tanzaniens par kilo de grosses racines qui autrement auraient été jetées. Comme cela, les agricultrices et les agriculteurs peuvent vendre leur manioc pendant toute l’année.

**ANIMATEUR :** Quelles sont les difficultés que vous rencontrez avec la mise en marché collective?

**MATUNGWA :** Le plus grand problème est que, malgré notre grande capacité à acheter le manioc en gros, les agricultrices et les agriculteurs ne comprennent pas que nous ne pouvons pas toujours acheter chez eux lorsqu’ils le souhaitent. Nous avons des quotas de production et une demande du marché à respecter. Nous ne pouvons pas transformer de manioc là où les clients n’en font pas la demande. Nous devons attendre le bon moment et avoir assez de clients.

**ANIMATEUR :** Quels conseils donneriez-vous aux productrices et aux producteurs de manioc?

**MATUNGWA :** Ils ne doivent pas renoncer à la production du manioc ou la dévaloriser. La plupart des gens voient dans le manioc une plante qui sert juste à satisfaire leur faim. C’est pourquoi le manioc n’était pas une culture commerciale. Au lieu de cela, il était cultivé juste sur de petites surfaces, et les productrices et les producteurs ne s’attendaient pas à avoir beaucoup d’argent avec la vente de leurs récoltes.

**ANIMATEUR :** Qu’en est-il des clients?

**MATUNGWA :** Je conseille aux clients de s’intéresser sérieusement au manioc, dont la transformation est plus dispendieuse que celle du maïs. C’est la raison pour laquelle la farine de manioc est plus chère. Les clients doivent tenir compte de la valeur que lui ajoute le processus de transformation et accepter les prix comme ils le font avec les autres céréales.

**ANIMATEUR :** Merci, Matanga

INDICATIF SONORE/TRANSITION

**ANIMATEUR :** Après avoir écouté le témoignage de Matanga Joseph sur la transformation, la valorisation et la mise en marché collective du manioc, je vais m’adresser à Salum Nakubabi. M. Nakubabi est le secrétaire du groupement des producteurs de manioc Jitegemee à Mtwara, dans le sud de la Tanzanie. Il va nous parler de la mise en marché collective et nous expliquer comment cela a changé sa vie.

**SALUM :** J’ai une exploitation agricole familiale et j’ai commencé à cultiver le manioc sur ma petite ferme en 1983. Mais je ne faisais pas beaucoup d’argent avec ce que je récoltais. Je cultivais seulement pour mes besoins familiaux et gagnais un tout petit montant supplémentaire.

En 2006, d’autres agriculteurs et moi avons rencontré des groupes par l’intermédiaire d’agents de vulgarisation du gouvernement. Ils nous ont conseillé de former des groupes afin qu’ils puissent nous aider plus facilement au lieu d’essayer de nous aider individuellement.

Nous avons commencé par un demi-hectare de manioc. Mais, ensuite, les autorités du district ont remarqué notre travail et nous ont donné douze hectares. Nous avons utilisé dix hectares pour planter du manioc destiné à la commercialisation et un demi-hectare comme champ expérimental.

**ANIMATEUR :** Quelle différence cela a fait pour vous de vous joindre au groupe et de travailler de façon collective?

**SALUM :** Cela m’a rapporté tellement d’avantages … Avant, la culture du manioc prenait tout mon temps. Il n’y avait pas de repos et tout ce que j’obtenais servait à notre alimentation. Le travail collectif m’accorde du temps pour me reposer et apprendre une méthode plus professionnelle de cultiver le manioc.

Nous apprenons à produire nos propres cultivars que nous plantons dans notre champ et vendons à d’autres agricultrices et agriculteurs pour avoir un peu plus d’argent. Nous recevons plus d’attention et de formation de la part des agents de vulgarisation de la municipalité de Mtwara. Ils nous apprennent à cultiver du manioc de bonne qualité, résistant aux maladies, et qui a de meilleurs rendements.

**ANIMATEUR :** Qu’en est-il de la mise en marché collective? Cela a-t-il fait une différence?

**SALUM :** Dans le passé, je luttais pour trouver des acheteurs sur le marché pour mon manioc qui était de qualité médiocre. Mais, maintenant, la municipalité nous envoie de gros acheteurs et de gros transformateurs de Mtwara et de l’extérieur. Même les entrepreneurs nous connaissent et viennent acheter notre manioc au prix que nous leur fixons, à cause de sa très bonne qualité.

Nous sommes reconnus par les organisations non gouvernementales et sommes en contact avec des marchés de l’extérieur. Nous recevons également une assistance de la part des professionnels qui nous aident à développer nos activités. L’adhésion aux groupes m’a sauvé la vie et m’a permis d’améliorer mes revenus.

SIGNATURE SONORE/transition

**ANIMATEUR :** Maintenant, nous allons écouter le point de vue d’une femme sur le commerce du manioc et les avantages de la mise en marché collective.

Bienvenue, Fabiola Mkorekha. S’il vous plaît, pouvez-vous nous dire comment vous avez bénéficié de la mise en marché collective?

**FABIOLA :** N’ayant pas été à l’école, mariée et mère de cinq enfants, la production du manioc était la seule activité que je connaissais, car tout le monde la pratiquait pour se nourrir et avoir de l’argent. J’avais l’habitude de cultiver du manioc sur mon petit champ, que je mangeais avec ma famille et vendait le reste des récoltes au marché pour couvrir les dépenses supplémentaires et avoir un peu de sous.

**ANIMATEUR :** Comment avez-vous commencé à participer à la mise en marché collective?

**FABIOLA :** Après avoir travaillé seule pendant quelque temps et ne gagnant pas beaucoup d’argent, j’en ai entendu parler par d’autres agriculteurs d’un village voisin. Ils racontaient comment leurs conditions de vie s’étaient améliorées grâce à la formation des groupes et au travail collectif, et comment cela avait contribué à mobiliser de l’aide pour leurs groupes auprès du gouvernement et des organisations non gouvernementales.

**ANIMATEUR :** Comment avez-vous procédé à la mise en marché collective et quels avantages en avez-vous tirés?

**FABIOLA :** Ça n’a pas été facile de convaincre les agricultrices et les agriculteurs de s’unir pour travailler ensemble. Mais, finalement, nous nous sommes tous mis d’accord et avons formé le Groupe Jipe Moyo, qui signifie « encouragement », qui regroupe dix-huit membres, en 2013. Nous avons commencé par un hectare que le village nous a donné, et nous sommes passés maintenant à une ferme de trois hectares et demie.

**EFFETS SPÉCIAUX :** Bruits provenant du village

**ANIMATEUR :** Quel a été le résultat de vos efforts?

**FABIOLA :** Non seulement notre groupe nous a unis, mais il nous a permis de tisser des liens sociaux et d’amitié, tout en renforçant notre position sur le plan social et économique.

J’en ai tiré des avantages combinés, à savoir les profits des ventes de notre manioc et les connaissances professionnelles sur la production du manioc. J’ai également appris à ajouter une plus-value au manioc en préparant des gâteaux et des petits pains. Avant, ma connaissance du manioc se limitait à la préparation de l’*ugali* (*note du rédacteur : bouillie/pâte visqueuse*).

L’argent que nous recevons en tant que groupe est réparti entre nous, et nous gardons une partie qui sera versée dans un compte d’épargne et de prêt. J’ai emprunté 120 000 shillings tanzaniens pour compléter mes activités agricoles en créant un commerce qui me permet d’acheter et de revendre des pagnes aux femmes.

**ANIMATEUR :** Eh bien, c’est très audacieux de votre part!

**FABIOLA :** (RIRES)… Vous savez, je n’ai jamais été habituée à avoir mon propre argent. J’avais l’habitude d’admirer les choses, mais je n’avais pas d’argent. Mais, après avoir démarré mon commerce de vitenge (*note du rédacteur : « Vitenge » est le terme swahili pour « pagnes »*), je suis devenue plus indépendante et je ne dépends plus financièrement de mon mari.

J’ai utilisé les bénéfices pour inscrire mes enfants à l’école, et m’acheter une coiffeuse convertible, une garde-robe, un lit et un matelas! C’était seulement des rêves! Mais, maintenant, c’est devenu une réalité et je suis une femme très heureuse et satisfaite grâce à la mise en marché collective!

J’ai dépassé mes attentes. J’ai emprunté 120 000 shillings, puis 150 000 shillings! J’ai fini de rembourser mon prêt, j’ai remboursé mon capital et j’ai fait un bénéfice de 30 000 shillings.

**ANIMATEUR :** Merci Fabiotla; c’est très impressionnant. Félicitations.

**FABIOLA :** Merci beaucoup de m’avoir offert cette occasion de m’exprimer.

Signature sonore

**ANIMATEUR :** Merci à vous Matanga, Salum et Fabiola d’avoir partagé vos expériences sur la chaîne de valeur du manioc et les avantages de la mise en marché collective.

Après avoir parlé aux agricultrices et aux agriculteurs d’exploitations agricoles familiales de mise en marché collective, nous allons maintenant écouter un expert public du manioc. Il va nous parler de son expérience par rapport à la mise en marché collective.

Bienvenue à M. John Msemo, chercheur agricole en chef du ministère de l’Agriculture, la Sécurité alimentaire et des Coopératives, et spécialiste des opérations de transformation du manioc après la récolte.

**MSEMO :** Merci. Pour moi, la production du manioc est une bonne activité que tout le monde peut mener. La demande sur le marché est supérieure à l’offre en ce qui a trait aux tubercules bruts et à la farine de manioc transformé. Nous encourageons les agricultrices et les agriculteurs d’exploitations agricoles familiales à former des groupes et des coopératives, pour avoir plus de ressources pour produire, transformer, négocier et se développer de façon efficace.

**ANIMATEUR :** Pourquoi doivent-ils former des groupes s’ils peuvent mener individuellement ces activités tout en obtenant les mêmes avantages?

**MSEMO :** Une des difficultés est qu’il y a très peu de contacts entre les différents acteurs de la chaîne de valeur, par exemple : entre les meuniers, les agricultrices et les agriculteurs. Les meuniers pourraient demander plus de manioc qu’un seul agriculteur ne pourrait leur en fournir. Mais si vous travaillez en groupe, vous pouvez approvisionner ces meuniers.

De plus, si les agricultrices et les agriculteurs sont en groupe, il est plus facile pour le gouvernement de leur apporter une aide qui leur permettra d’avoir des matières végétales améliorées, d’ajouter une plus-value à leurs produits et d’avoir accès aux techniques de transformation. Cela permet d’économiser de l’énergie et des ressources, au lieu de les répartir entre des individus.

**ANIMATEUR :** Qu’en est-il du financement?

**MSEMO :** Il est facile pour le gouvernement et d’autres acteurs d’aider les groupes à valoriser leur manioc. Il est également plus facile pour les groupes d’avoir accès aux prêts, car les groupes constituent une caution financière pour les prêts. Il n’est pas facile pour des individus de présenter une caution financière pour obtenir des prêts.

Le matériel pour le manioc est très cher, donc plusieurs sont incapables d’acheter les machines et ne savent pas où obtenir un capital pour les acheter. Vous devez avoir aussi un bâtiment pour entreposer le matériel, sécher et stocker votre manioc. Il est plus facile d’avoir accès à un bâtiment par le biais des autorités locales lorsque les agricultrices et les agriculteurs travaillent en groupe.

Si les agricultrices et les agriculteurs forment des groupes, les banques sont plus enclines à leur accorder des prêts. Cela peut relancer leur productivité, ajouter de la valeur à leur production et leur accorder un pouvoir d’achat pour imposer leurs prix de vente pour le manioc brut et transformé.

**ANIMATEUR :** Merci, Msemo pour vos précieuses explications sur la nécessité et l’importance de la mise en marché collective.

**MSEMO :** Je vous en prie. Merci.

**ANIMATEUR :** C’était John Msemo, expert en manioc et fonctionnaire, qui vous donnait son point de vue sur les actions menées par le gouvernement tanzanien pour promouvoir la production, la transformation et la mise en marché collective du manioc, ainsi que sur les défis auxquels sont confrontés les agricultrices et les agriculteurs d’exploitations agricoles familiales et les débouchés qu’offre le marché.

Nous avons également entendu Matanga Joseph, Salum Nakubabi et Fabiola Mkorekha, des agricultrices et des agriculteurs, ainsi que des transformateurs de manioc qui nous ont donné un aperçu de la chaîne de valeur du manioc et la mise en marché collective.

La mise en marché collective a l’avantage supplémentaire de permettre aux agricultrices et aux agriculteurs d’exploitations agricoles familiales de concurrencer plus efficacement de grands producteurs, transformateurs et intermédiaires du manioc qui exploitent parfois les agricultrices et les agriculteurs, minimisent leur pouvoir de négociation et limitent leur marché et leurs revenus.

Merci d’être restés à l’écoute de (titre de l’émission). En attendant de nous retrouver pour la prochaine émission, c’était moi, votre animateur (nom de l’animateur) Restez à l’écoute!

Signature SONORE

## Remerciements

Contributions : Raziah Mwawanga

Révision : John Msemo, Centre de recherche de Kibaha, ministère de l’Agriculture, de la Sécurité alimentaire et des Coopératives de la Tanzanie

**Sources d’informations**

Entrevues

John Msemo, juillet 2014

Matanga Joseph, août 2014

Salum Nakubabi, août 2014

Fabiola Mkorekha, août 2014

 Programme réalisé avec l’appui financier du gouvernement du Canada fourni par l’entremise du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement (MAECD)