

Bulletin inter OP de la Région de Grands Lacs Décembre 2015



Fertilité du sol : apprendre des autres dans un voyage d'échange

Fin novembre, les délégués des organisations paysannes des grands-lacs africains ont été conviés à un voyage d'étude en Belgique. Dans une volonté de collaboration approfondie et de rapprochement, le CSA et la famille FWA (composée de la Fédération Wallonne des Agriculteurs (FWA), de la Fédération des Jeunes Agriculteurs (FJA) et de l'Union des Agricultrices Wallonnes (UAW)), se sont attelés à l'organisation d'un voyage d'étude abordant le thème de la fertilité des sols afin d'appréhender tant avec les partenaires du CSA qu'avec les membres de la FWA, de l'UAW et de la FJA, l'historique et les principes fondateurs de son amélioration ainsi que ses évolutions au Nord et au Sud.



Traditionnellement, les paysans de l'Afrique Centrale pour la Région des Grands-Lacs restauraient la fertilité de leur sol par la pratique de la jachère, mais la pression démographique actuelle ne permet plus cette pratique et on assiste à une accélération de la mise en culture de certaines terres marginales. Ceci a des conséquences désastreuses sur

l'environnement, notamment à cause de la dégradation continue des sols. Le bas niveau de fertilité naturelle et la faible utilisation des engrais sont les principales raisons pour lesquelles les sols de l'Afrique produisent bien en-dessous de leur pouvoir potentiel. Les matières organiques du sol jouent un rôle primordial dans l'évolution de la qualité environnementale des agroécosystèmes. Cela, à travers la régulation des flux du dioxyde de carbone entre la biopédosphère et l'atmosphère, la régulation de la réserve minérale des sols et de leur fertilité, la régulation de la structure des sols et de leur statut hydrique, la régulation de la stabilité des sols et de leur résistance à l'érosion et au tassement, enfin la régulation de la biodiversité des sols. La matière organique

est un élément central des sols en tant que réacteur bio-physico-chimique contrôlant la mobilité et le devenir de l'eau, des gaz, des nutriments et des polluants au sein des systèmes sol-plante.

Un séminaire pour partager les expériences

Conçu à l'intention d'acteurs, leaders et représentants d'OP du Nord et du Sud, le voyage a visé à analyser les méthodes mises en place dans différents pays et continents en matière d'amélioration de la fertilité, les enjeux qui y sont liés et l'accompagnement des producteurs dans son amélioration. Le voyage a permis d'échanger les expériences mises en place dans chaque organisation paysanne. Ce voyage qui s'inscrit également dans le cadre plus large de l'année internationale des sols (AIS-2015) a été caractérisé par diverses activités afin d'envisager et approfondir différentes facettes du thème de la fertilité du sol et les expériences vécues par les agriculteurs et les organisations paysannes, à savoir une visite de terrain, un séminaire international, et un atelier d'analyse prospective entre organisations agricoles de la région des Grands-Lacs. Le séminaire, à travers un panel d'experts, a permis d'élargir les expériences et les informations sur la fertilité des sols, la visite et l'atelier de réflexion et d'échanges entre organisations agricoles wallonnes et du sud sur les défis relatifs à la fertilité des sols ont également constitué des moments privilégiés d'échange et d'analyse collective. L'objectif du voyage d'étude était de favoriser l'échange d'expériences et la réflexion collective entre organisations agricoles et autres acteurs du développement et du secteur agricole.

Résultats du voyage d'étude

Hormis les expériences partagées auprès des producteurs wallons sur la conservation et la fertilité des sols à travers des démonstrations dans leurs exploitations, à l'issue de ce séminaire

international sur la fertilité du sol, les participants ont été amenés à questionner le type de système à adopter (explicitement labour, TCS, semis direct ?) et les mesures d'accompagnement des producteurs dans l'amélioration de la fertilité des sols à mettre en place au sein de chaque OP. Pour ce qui est du système, chaque organisation devrait intégrer les filières dans un système en général plutôt que de raisonner uniquement en termes de filière. Il s'agit ici de se coaliser avec tous les acteurs qui peuvent intervenir dans la fertilité des sols, à savoir les paysans et leurs OP, les chercheurs et leurs Institutions, les agents de développement ou de vulgarisation et leurs organismes, le secteur privé, les ONG locales et internationales, les décideurs et l'administration

Tous ces acteurs doivent se mettre autour d'une même table afin de définir les stratégies de la fertilité des sols dans leurs zones respectives. Les producteurs connaissent leur métier. Les innovations doivent venir d'eux-mêmes et être ensuite accompagnées par les autres acteurs. Pour ce qui ressort de l'accompagnement des producteurs au sein des OP, ensemble on a adopté l'installation de champs écoles dans plusieurs villages où les producteurs se concertent régulièrement sur la fertilité du sol. Et plus généralement que simplement des colloques, il est important de créer des « groupes » de travail qui réunissent différents acteurs du changement, et permettent de valider des pratiques existantes. Enfin, il faudra mettre en place un système de suivi-évaluation et la capitalisation des acquis des innovations.

Jean Baptiste Musabyimana Ntamugabumwe

Les paysans producteurs des grands-lacs et les achats institutionnels

Il s'est tenu à Kigali au Rwanda, du 07 au 10 Décembre 2015, à l'Hôtel Nobleza, un atelier régional sur l'amélioration de l'accès des producteurs et leurs organisations aux marchés publics pour les produits alimentaires. Ces assises ont été organisées dans le but d'analyser le rôle des acheteurs institutionnels dans le développement des systèmes d'approvisionnement alimentaire à base des petits exploitants.

Les travaux ont connu la participation de 70 personnes venues des institutions publiques de la RDC, des Organisations Paysannes membres de la dynamique régionale, des représentants des producteurs du Sénégal et du Brésil, des

représentants du Mozambique et Ethiopie ayant pris part au programme Purchases from Africa for Africans (PAA-FAO), des représentants des Partenaires Techniques et Financiers, les agences du système des Nations Unies (Programme Alimentaire Mondial-PAM, FAO) et des organisations internationales. Ces assises ont été organisées par les Organisations Paysannes (OP) de la dynamique régionale des Grands Lacs (Rwanda, Burundi, République démocratique du Congo), dans le cadre de son projet de professionnalisation agricole en collaboration avec le Collectif Stratégies Alimentaires (CSA) et la FAO, pour analyser le rôle des acheteurs institutionnels dans le développement des systèmes d'approvisionnement alimentaire à base des petits exploitants.



Expériences positives

Du nombre de ces points positifs, notons l'existence d'un cadre légal sur les marchés publics dans les trois pays de la région des

grands-lacs avec des nuances variables. Le Rwanda dispose d'un arrêté donnant des avantages aux producteurs agricoles avec une volonté politique ferme à hauteur de 40%. Une loi sur les coopératives peut inspirer la formation de partenariat d'affaires (joint-venture). Les organisations paysannes faitières présentes dans les trois pays sont fortes et appuient déjà leurs membres dans la professionnalisation de l'agriculture. La dynamique régionale facilite les échanges entre organisations paysannes et leurs activités de renforcement réciproque. Au Rwanda, le gouvernement a été inspiré par le programme P4P du PAM et a émis une directive qui impose aux institutions publiques d'acquiescer au minimum 30% de leurs produits auprès des agriculteurs locaux. Au Burundi, il existe un partenariat entre le gouvernement et d'autres parties prenantes (ex. CAPAD) pour lier l'agriculture familiale, l'éducation et la sante/nutrition (Programme Cantines scolaires). Il existe une volonté internationale forte (agence des Nations Unies – PAM – FAO, certaines institutions, certains Etats et certaines ONG (CSA)) de promouvoir les achats institutionnels de produits agricoles aux petits producteurs agricoles afin d'impulser un développement durable inclusif. Le PAM (PAM-Rome et les bureaux pays) via son programme P4P a fortement développé son intérêt et ses services d'appui aux OP et à leurs membres dans l'amélioration des activités de production et de mise en vente.

Défis

Les cadres législatifs sont parfois lacunaires en ce qui concerne les structures collectives (ASBL, groupements informels, groupements pré-coopératifs, coopératives, fédérations, confédérations et faitières). On note un manque de dispositions spécifiques pouvant permettre l'accès des petits producteurs aux marchés publics. La législation en place est mal connue des OP et de leurs membres : besoin d'une

meilleure communication sur les différents aspects afférents aux marchés publics et à l'accès des OP et producteurs à ceux-ci. L'appui à l'amélioration des capacités de production des producteurs du pays est encore faible: absence d'opérationnalisation des lois agricoles ou absence de plans d'exonération, subventions et autres outils. L'environnement n'est pas favorable à une augmentation de la production avec notamment un très faible développement du marché des intrants agricoles. Les prix demandés par les petits exploitants sont parfois plus élevés que les prix trouvés sur les marchés, ce qui diminue leur compétitivité dans les appels d'offre. Leurs capacités de production en quantité et qualité suffisante sont encore faibles pour pouvoir répondre aux marchés institutionnels. Les capacités techniques des OP pour la gestion de la production (planification, suivi-évaluation face au marché) sont trop faibles pour parvenir à offrir des produits de manière continue. Les capacités des producteurs agricoles pour répondre aux exigences des marchés publics (honorer les engagements, le respect de standard et de la qualité, délais, les taxes, les normes, etc.) doivent également être améliorées. Autant il y a faible capacité financière des organisations paysannes pour assurer la collecte et le stockage, autant il y a faible accès aux crédits pour assurer les investissements nécessaires pour assurer toutes les étapes existantes entre la production et la livraison. Les acheteurs, eux, sont toujours à la recherche du moindre prix dans les procédures de marchés publics. Et souvent, ils imposent leurs prix. Les choses doivent changer et les changements doivent être opérés au niveau tant des gouvernements de la région des grands-lacs que des partenaires techniques et financiers, les organisations paysannes, les organisations internationales comme le PAM et la FAO.

Jean Baptiste Musabyimana Ntamugabumwe



COMMUNIQUE FINAL

Il s'est tenu à Kigali au Rwanda, du 07 au 10 Décembre 2015, à l'Hôtel Nobleza, un atelier régional sur l'amélioration de l'accès des producteurs et leurs organisations aux marchés publics pour les produits alimentaires. Ces assises ont été organisées par les Organisations Paysannes (OP) de la dynamique régionale des Grands Lacs (Rwanda, Burundi, République démocratique du Congo), dans le cadre de son projet de professionnalisation agricole en collaboration avec le Collectif Stratégies Alimentaires (CSA) et la FAO, pour analyser le rôle des acheteurs institutionnels dans le développement des systèmes d'approvisionnement alimentaire à base des petits exploitants.

Les travaux ont connu la participation de 70 personnes venues des institutions publiques de la RDC, des OP membres de la dynamique régionale, des représentants des producteurs du Sénégal et du Brésil, des représentants du Mozambique et Ethiopie ayant pris part au programme Purchases from Africa for Africans (PAA-FAO), des représentants des Partenaires Techniques et Financiers, les agences du système des Nations Unies (Programme Alimentaire Mondial-PAM, FAO) et des organisations internationales.

A l'issue de cet atelier, les expériences positives ainsi que les défis ont été partagés entre les participants dont les constats principaux sont résumés ci-dessous.

A. Expériences positives

- Existence d'un cadre légal sur les marchés publics dans les trois pays de la région des Grands Lacs (Burundi, Rwanda et RDC) avec des nuances variables – Rwanda dispose d'un arrêté donnant des avantages aux producteurs agricoles (volonté politique ferme – 40%) ;
- Existence d'une loi régionale sur les coopératives qui pourrait inspirer la mise en place ou l'amélioration du cadre légal national et la formation de partenariat d'affaires (joint-venture) ;
- Les OP faitières présentes dans les trois pays sont fortes et appuient déjà leurs membres via des activités de renforcement de capacités à différents niveaux dans la chaîne de production et dans la professionnalisation de l'agriculture ;
- Cette dynamique régionale facilite les échanges entre OP et leurs activités de renforcement réciproque ;
- Au Rwanda, le gouvernement a été inspiré par le programme P4P du PAM et a émis une directive qui impose aux institutions publiques d'acquérir au minimum 30% de leurs produits auprès des agriculteurs locaux ;
- Au Burundi, il existe un partenariat entre le gouvernement et d'autres parties prenantes (ex.

CAPAD) pour lier l'agriculture familiale, l'éducation et la sante/nutrition (Programme Cantines scolaires) ;

- Existence d'une dynamique communautaire à travers certaines OPs dans la mobilisation de la production ;
- Il existe une volonté internationale forte (agence des Nations Unies – PAM – FAO, certaines institutions, certains Etats et certaines ONG (CSA)) de promouvoir les achats institutionnels de produits agricoles aux petits producteurs agricoles afin d'impulser un développement durable inclusif ;
- Le PAM (PAM-Rome et les bureaux pays) via son programme P4P a fortement développé son intérêt et ses services d'appui aux OP et à leurs membres dans l'amélioration des activités de production et de mise en vente ;
- Le programme PAA de la FAO a permis de mettre en évidence des expériences positives d'approvisionnement des écoles avec des produits issus des producteurs familiaux et locaux suite à des décisions politiques ;
- Certaines OP de la dynamique des grands Lacs ont déjà collaboré avec le PAM et elles ont pu bénéficier de contrats profitables tout en tirant certaines leçons et bonnes pratiques (exemples au Rwanda et au Burundi dans le cadre du CP4P¹ et du P4P et en RDC hors cadre P4P) ;
- Certaines OP de la région des Grands Lacs ont également des expériences de vente avec des contrats privés pour de large quantité de produit ce qui leur a permis de s'améliorer sur les aspects quantitatifs et qualitatifs de leur production.

B. Défis

Les défis identifiés sont à placer à différents niveaux :

I. Au niveau du gouvernement

- Les cadres législatifs sont parfois lacunaires en ce qui concerne les structures collectives (ASBL, groupements informels, groupements pré-coopératifs, coopératives, fédérations, confédérations et faitières) ;
- On note un manque de dispositions spécifiques pouvant permettre l'accès des petits producteurs agricoles aux marchés publics /institutionnels;
- La législation en place est mal connue des OP et de leurs membres : besoin d'une meilleure communication sur les différents aspects afférent aux marchés publics et à l'accès des OP et producteurs à ceux-ci ;
- L'appui à l'amélioration des capacités de production des producteurs du pays est encore faible: absence d'opérationnalisation des lois agricoles ou absence de plans d'exonération, subventions et autres outils ;
- L'environnement n'est pas favorable à une augmentation de la production avec notamment un très faible développement du marché des intrants agricoles ;

- Il existe peu d'espaces de dialogue institutionnalisés entre OP-collectivités et gouvernement qui faciliterait et promouvrait la participation des OP aux marchés publics.

II. Au niveau des producteurs

- Les prix demandés par les petits producteurs sont parfois plus élevés que les prix trouvés sur les marchés, ce qui diminue leur compétitivité dans les appels d'offre ;
- Leurs capacités de production en quantité et qualité suffisante sont encore faibles pour pouvoir répondre aux marchés publics ;
- Les capacités techniques des OP pour la gestion de la production (planification, suivi-évaluation face au marché) sont trop faibles pour parvenir à offrir des produits de manière continue ;
- Les capacités des producteurs agricoles pour répondre aux exigences des marchés publics (honorer les engagements, le respect de standard et de la qualité, délais, les taxes, les normes, etc.) doivent également être améliorées ;
- Faible capacité financière des OP pour assurer la collecte et le stockage de la production ;
- Faible accès aux crédits pour assurer les investissements nécessaires pour assurer toutes les étapes existantes entre la production et la livraison ;
- Faible accès aux informations sur les prix et statistiques agricoles diminuant les capacités des producteurs sur les aspects de négociation de prix et de contrats.

III. Au niveau des acheteurs

- Les procédures d'achats sont peu flexibles (généralement : les institutions imposent leurs prix) ;
- Il n'y a qu'une faible adaptation des acheteurs aux réalités des petits producteurs et OP et ce :
 - au niveau du langage employé,
 - des contrats utilisés,
 - des modalités de paiement (*souvent délai de paiement*).
- Ils sont toujours à la recherche du moindre prix dans les procédures de marchés publics (possibilité d'inclure des objectifs sociaux dans les critères de cotation)

C. Recommandations

Par rapport à ces différentes observations, les recommandations suivantes ont été formulées...

I.A l'égard des différents Gouvernements de la région des grands lacs

- Mettre en place des dispositions spécifiques dans les

MP relatifs aux produits agricoles et définir la qualité de petits producteurs agricoles et de leurs OP dans ces lois (via l'insertion de quotas,...) ;

- Mettre en place un observatoire de centralisation et de diffusion des informations sur les marchés publics ;
- Mettre en place des mécanismes de soutien de l'agriculture tout au long de la chaîne (subvention des intrants et équipements agricoles, subvention de taux d'intérêt, avantages fiscaux (exonération)) ;
- Améliorer les infrastructures de transport, de stockage (et de commercialisation) ;
- Mettre en place des mécanismes de financement des producteurs agricoles (préfinancement aux producteurs agricoles – travail avec les OP et les producteurs agricoles – maîtrise de la demande régulière de certains intervenants) ;
- Accompagner les procédures de contractualisation entre producteurs et acheteurs dans le cadre des marchés publics afin d'assurer la mise en place de contrats équilibrés et justes pour les deux parties ;
- Mettre en place un organisme mixte de fixation des prix de référence des produits agricoles (Gouvernement, OP, le secteur privé et les potentiels acheteurs) ;
- Mettre en place des budgets pour développer des programmes d'approvisionnement des cantines scolaires avec des produits locaux issus de l'agriculture familiale ;
- Promouvoir et défendre la consommation des produits locaux via la mise en place de programmes et d'outils économiques de protection des marchés et des productions locales ;
- Sécuriser les producteurs sur leurs exploitations foncières ;
- Appuyer politiquement et financièrement la dynamique régionale des OP.

II.A l'égard des Partenaires Techniques et Financiers

- Soutenir les programmes d'achats auprès des petits producteurs ;
- Encourager le PAM à poursuivre le P4P tout en améliorant les procédures ;
- Favoriser les programmes multi-acteurs ;

III. A l'égard des organisations paysannes

- Renforcer les capacités des OP de base et la professionnalisation des producteurs par les OP faitières (toute la chaîne) ;
- Promouvoir le partage de bonnes pratiques, d'échanges et de coopération entre les OPs de la sous-région ;
- Jouer le rôle de facilitateurs et intermédiaires entre les petits producteurs et les gouvernement/marchés publics et institutionnel afin de mettre en place des

synergies de travail ;

- Créer un centre de collecte et de diffusion des informations concernant les marchés agricoles par la mise en place d'un système collectif d'information sur l'évolution des prix ; ce centre devant leur permettre de renforcer leur place dans les négociations
- Mettre en place des collaborations avec les collectivités et institutions locales afin de discuter les possibles programmes d'approvisionnement des écoles ;
- Appuyer les producteurs à multiplier les débouchés pour les produits tout en appuyant les producteurs à calculer leurs coûts de production ;
- Respecter les contrats et les cahiers de charge ;
- Promouvoir la structuration des agriculteurs ;
- Tirer profit d'échanges d'expériences, de bonnes pratiques et de leçons apprises, aux niveaux interne, régional (CEPGL, EAC) et international.
- Développer le microcrédit et le warrantage.
- Poursuivre le travail de plaidoyers sur la mise en application des différentes lois relatives aux marchés institutionnels et aux groupes et collectivités.

IV. A l'égard des Organismes internationaux

- Continuer l'appui aux petits producteurs, aux coopératives et aux organisations paysannes de la sous-région pour qu'elles soient en mesure d'accéder à de plus nombreux marchés justes et équitables ;
- Reconnaître le rôle et faciliter l'implication des OP et des confédérations de coopératives dans l'élaboration des programmes de renforcement de capacités et d'accès aux marchés des producteurs ;
- Faciliter la multiplication et l'extension des expériences pilotes à d'autres OP et d'autres régions ;
- Faciliter/Promouvoir les actions collectives intra-sectorielle et multipartites qui permettent de réunir les différents acteurs impliqués dans la problématique du développement de capacités des producteurs et leur accès aux marchés ;
- Promouvoir des collaborations multi-acteurs entre les OP, leurs partenaires et les OING afin d'assurer un meilleur transfert des compétences entre ces organisations et l'atteinte de meilleurs résultats ;
- Profiter de l'expérience de la dynamique régionale pour améliorer leurs interventions et assurer leur durabilité ;
- Renforcer le partenariat avec les OP faitières dans l'accompagnement des OP de base ;
- Nourrir le dialogue entre les OP et leurs gouvernements par des expériences concrètes en matière d'accès des producteurs aux marchés publics et institutionnels ;
- Développer une stratégie conjointe de plaidoyer et mobilisation des ressources pour financer les

programmes types P4P, PAA, cantines scolaires endogènes ;

V.A l'égard du PAM

- Privilégier des contrats à terme avec les producteurs agricoles – PAM ;
- Garantir le préfinancement pour améliorer la participation des petits agriculteurs et faciliter la collecte des produits ;
- Prendre en compte l'ensemble des coûts de production et d'investissements qui sont situés au niveau des producteurs dans la définition des prix ;
- Adapter son langage et ses interventions aux producteurs agricoles et organisations paysannes afin de garantir des échanges et négociations justes et équilibrées.
- Inclure des clauses de réévaluation et de discussion des prix entre le moment de signature et le moment de livraison permettant de mieux refléter la volatilité des prix sur le marché ; si le prix sur le marché est pris comme référence ;
- Poursuivre les activités de renforcement de capacités des OP en gestion post-récolte et en commercialisation.

IV. A l'égard de la FAO

- Poursuivre les activités de renforcement de capacités de production (productivité et qualité) des producteurs familiaux ;
- Appuyer les activités de renforcement de capacités des OP dans l'appui à leurs membres sur l'accès aux crédits et la mise en place de fonds de garantie ;
- Poursuivre le plaidoyer auprès des autorités nationales et des PTF pour appuyer la mise en place et le développement de programmes d'achats publics auprès des petits producteurs ;
- Poursuivre le plaidoyer auprès des autorités nationales et des PTF pour permettre aux OP d'avoir accès aux intrants agricoles de qualité

Fait à Kigali, le 10 décembre

2015

A la graineterie de Mulo le blé importé concurrence la production locale

A Mulo, dans le territoire de Lubero, la GRAIMULO, graineterie de Mulo, transforme le maïs et le blé en farine depuis 2007. Cette branche de CETA Sarl, Commerce Elevage Transport Agriculture, et spécialisée dans la transformation des céréales est confrontée à plusieurs difficultés. Parmi celles-ci,

alors que nous avons besoin d'un blé dur. Il est tendre probablement à cause du climat et des caractéristiques du sol », poursuit le gérant de GRAIMULO. Pourtant c'est ce même blé que traitait, avant sa fermeture, la MINOKI, Minoterie du Kivu. « A l'époque de la MINOKI, la qualité de farine produite à partir du



le manque d'énergie hydroélectrique et la matière première. Elle transforme majoritairement le blé importé.

Créée en 2007 avec un capital d'un peu plus de cent mille dollars américains, la graineterie de Mulo est une entreprise agro-industrielle qui moule le maïs et le blé. Elle transforme ces céréales en farine depuis 2008 après construction et installation des bâtiments une année plus tôt. D'abord, le maïs. « Nous achetons la matière première localement à Masereka, Kipese et surtout à Kasindi. Le maïs de Kasindi parce qu'il est sec et coûte relativement moins cher », déclare Kakule Mulwahali Henri, gérant de GRAIMULO. Mais le blé traité dans cette usine située à 7 kilomètres de Lubero, chef-lieu du territoire du même nom, vient de l'extérieur. « Le blé nous vient de l'extérieur via l'Ouganda. Au niveau local, sur les hautes terres de Masereka, Kipese, Luofu, Kaseghe, on produit le blé en petite quantité. Ce blé est impropre à la panification. Il contient moins de gluten, ce qui ne permet pas que le blé gonfle. C'est un blé tendre

blé local était moindre. Ce qui explique son prix bas. D'ailleurs la MINOKI avait fermé quand elle commençait déjà à importer du blé », argumente Kakule Mulwahali Henri. Cependant, cette entreprise envisage sérieusement d'utiliser 80% de blé importé contre 20% de blé local.

Défis et perspectives

Selon le gérant de la GRAIMULO, son entreprise bute à plusieurs difficultés. La première difficulté, c'est l'importation de la matière première. Ce qui implique des frais de transport, de manutention et autres, ayant une incidence sur le prix du produit final. Pour ce qui est du dédouanement, cette entreprise bénéficie d'exonération sur certaines taxes. L'autre problème, c'est celui de l'énergie électrique. GRAIMULO dispose d'un groupe électrogène de 150KW, un autre de 75KW. Le troisième groupe électrogène est de 35KW et sert essentiellement pour le nettoyage du blé ou du maïs. Aussi, les produits de cette entreprise ne sont pas encore suffisamment connus par les

la région entre 2004 et 2006. Il n'y a, jusqu'à présent, aucune recherche ni encore moins une action qui a été menée pour lutter contre cette mauvaise herbe.

WA : A combien peut-on chiffrer les pertes causées par cette mauvaise herbe dans la plaine de Kyatenga ?

AV : Nous avons réalisé que le *Striga hermonthica* n'est pas le seul responsable de la chute de la production de riz à Kyatenga. Il y a beaucoup d'autres paramètres qu'il faut prendre en compte notamment : le changement climatique, les mauvaises semences, les mauvaises pratiques agricoles, un sol pauvre en éléments nutritifs. Mais le *Striga* semble être l'élément majeur qui est à la base de la baisse de production du riz à Kyatenga. Du fait de la carence en éléments nutritifs dans le sol à Kyatenga, le *Striga* se développe rapidement. Apparemment, l'adoption des engrais pose encore problème à Kyatenga car seuls moins de 10% des riziculteurs utilisent les engrais.

WA : A Kyatenga, les paysans s'inquiètent et voudraient savoir comment lutter efficacement contre le Striga.

AV : Pour lutter contre une maladie, il faut d'abord connaître les causes. Et pour ce qui est du *Striga*, je venais d'égrainer quelques-unes précédemment. La lutte contre le *Striga* doit être intégrée c'est-à-dire inclure les aspects culturels, génétiques et même biologique. Considérez ceci par exemple. Aujourd'hui, dans la plaine de Kyatenga, on fait usage de tracteur pour labourer la terre. Quand un tracteur quitte un champ pour un autre, on ne prend pas soin de laver les outils encore moins les pneus. S'il s'agit d'un champ déjà infesté, au lieu que le tracteur induise un bon rendement, il va plutôt jouer le rôle inverse en amenant le *Striga* dans d'autres champs encore sains. Lutter contre le *Striga* passe par plusieurs méthodes. Tout d'abord, il faut contrôler la chaîne d'approvisionnement des semences. Il faut donner aux agriculteurs des semences non seulement certifiées mais surtout des variétés résistantes au *Striga* comme le NERICA 3,4, 8,12 et 13 qui sont réputées résistantes et/ou tolérantes au *Striga* et qu'on peut trouver en Ouganda, Tanzanie ou au Kenya. Autre chose, la région est riche en matière organique. Mais la décomposition est tellement lente qu'elle ne bénéficie pas aux cultures. Le rapport carbone/azote est de 39 alors qu'il doit se situer entre 9 et 12. Pour cela, il faut vulgariser la gestion intégrée de la fertilité du sol en mettant un accent particulier aux engrais pour corriger la carence en éléments minéraux dans le sol. Les paysans eux-mêmes devraient être informés suffisamment sur cette plante localement appelée *Kayongo*, qui signifierait sorcier. Il arrive qu'ils sarclent et récoltent le riz en laissant certains pieds de *Striga* pour ses belles fleurs, ce qui est une source

de dissémination du *Striga*. Or, s'il produit de fleurs, le *Striga* vous donne des fruits. Un seul plant de cette mauvaise herbe peut vous produire jusqu'à 200 milles grains qui peuvent rester au champ sans germer pendant 20 ans. On peut venir à bout du *Striga* dans la plaine de Kyatenga. Mais il faut d'abord former les paysans afin qu'ils soient acteurs de lutte contre cette mauvaise herbe en leur donnant suffisamment d'informations et d'appuis.

WA : N'y a-t-il pas de méthodes chimiques de lutte contre le Striga ?

AV : On peut même utiliser des procédés chimiques. Mais cela coûte cher. Le *Striga* est une dicotylédone alors que le riz est une monocotylédone. Forcément, les herbicides à utiliser ne vont attaquer le riz. Sur le marché, il y a beaucoup de sortes d'herbicides qu'on peut utiliser efficacement mais leur prix n'est pas accessible aux petits producteurs.

WA : Y a-t-il des risques que le Striga puisse se répandre ailleurs ?

AV : Ce n'est même pas une question de crainte ou de risque, c'est une probabilité forte. Tous les facteurs favorisant la propagation du *Striga* sont là : mauvaises semences, machines non lavées, le vent, sol pauvres en éléments nutritifs des plantes etc. La plupart des semences utilisées par les producteurs viennent de leurs dernières productions, des familiers ou achetées sur le marché. Il y a des risques que des gens achètent le riz de Kyatenga à Beni pour aller le planter à Mutwanga, Tsanzaba, etc.

WA : Vous avez dit que le Striga attaque les céréales. Est-ce pour dire que le maïs n'est pas épargné ?

AV : En 2009-2011, j'ai fait une étude sur le *Striga* dans la province du Kasai Oriental. Dans la région de Mbuji-Mayi, le long de la rivière Lubilanji, le territoire de Miabi, Gandajika, Kabinda c'était la catastrophe. A cause des attaques de cette angiosperme, les pertes avaient été chiffrées à 40%. Si rien n'est fait, la même chose pourrait arriver au maïs de Kyatenga.

Propos recueillis par Elie Muhindo