



**OP-TIC:
Organisations Paysannes et
Technologies d'Information
et de Communication**

ETUDES DE CAS

**Mission prospective conjointe
(Mali et Burkina Faso)**

**Ousmane Barké Diallo (AOPP)
Ibrahim Kouyaté (IFDC)
Francois Laureys (IICD)
Omar Ouédraogo (CPF)
Ted Schrader (Agriterra)
Salif Sissokho (ROPPA)**

Table des matières

<i>Aperçu des études de cas</i>	4
<i>Liste des sigles et abréviations</i>	6
1. CNOP : expériences avec l'utilisation des TIC	1
2. Vers une meilleure communication interne et externe d'une fédération nationale : les perspectives de l'AOPP	3
3. RECAO : L'expérience des chambres D'agriculture dans l'utilisation des tic	6
4. FRUILEMA : suivre les produits agricoles des champs au marché international : l'expérience de FRUILEMA avec traçabilité, certification et commercialisation des mangues	8
5. Améliorer la sécurité alimentaire et la commercialisation des céréales au Mali à travers la mise en œuvre de PICA et l'utilisation de la plateforme Tradenet par AMASSA-Afrique Verte Mali	11
6. ULPC/ULPK : Expériences de l'union locale des productrices de karité et de l'union locale des producteurs de céréales (Dioila)	14
7. Mise au marché collective : expériences de Faso Jigi	16
8. CRCR-CLCOP : Cadres de concertation dans la région de Sikasso : Professionnalisation, visibilité et effets fédérateurs grâce aux NTIC	19
9. Recherche, traitement et diffusion de l'information agricole : l'expérience du projet Sene kunafoni bulon	22
10. Etude de cas de l'association des acheteurs de produits locaux de sikasso (APLS)	24
11. Utilisation de Tradenet pour améliorer la commercialisation du bétail (SOGEMAF-MALI)	26
12. La communication dans le comité interprofessionnel du riz au Burkina Faso (CIR-B)	28
13. L'expérience de FEPPASSI dans l'utilisation des TIC	31
14. Productrices de karité au Burkina Faso qui se visibilisent à travers les TIC	33
15. Union des Groupements pour la Commercialisation des Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun (UGCPA-BM)	35
16. APPROSSA-Afrique Verte	38
17. Chambres régionales d'Agriculture (CRA)	41
18. NTIC facilitent la concertation et la collaboration entre OP : le cas du CRCOR de la région Centre Ouest	46
19. L'éveil de conscience NTIC: Yam Pukri	49
20. IABER, informations de marché et TV Koodo	51
21. Productrices de karité SONG TAABA au Burkina Faso qui commercialisent à travers et MIPROKA	53
22. Le dispositif de communication de la Confédération Paysanne du Faso (CPF)	56

23.	Système d'information de marché et stratégie d'approvisionnement en intrants : le cas du CIC-B	59
24.	L'expérience de la CNB-ROESEAO dans l'utilisation des TIC	62
25.	L'expérience de la SONAGESS dans l'utilisation des TIC	65
26.	Points de la Filière Karité au Burkina.....	68
27.	Intensifier la concertation au sein d'un réseau régional d'organisations paysannes : les ambitions et les possibilités du ROPPA	70

Aperçu des études de cas

MALI

Etudes de cas		Type d'organisation	Niveau d'intervention	Lieu et date
1.	Confédération Nationale des organisations paysannes du Mali (CNOP)	OP-Confédération	National	Bamako 18-2
2.	Association des Organisations Professionnelles Paysannes (AOPP)	OP-Union-fédération nationale	National, intermédiaire et local	Bamako 18-2
3.	Réseau des Chambres d'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest (RECAO)	(Para) Etatique – Chambres d'agr.	Régional	Bamako 18-2
4.	Fruilema	Secteur privé-Interprofession	Intermédiaire et national	Bamako 18-2
5.	Amassa - Afrique Verte	Prestataires-ONG	National Intermédiaire	Bamako 18-2 Ségou 19-2
6.	Union Locale des Producteurs de Céréales (ULPC) / Union Locale de Producteurs de Karité (ULPK)	OP - Unions /OP locales	Local (Cercle)	Dioila 19-2
7.	Faso Jigi	OP - Unions /OP locales	Intermédiaire (4 cercles)	Ségou 19-2
8.	CRCCR – CLCOP	OP-Cadres de concertation	Intermédiaire et local	Sikasso/ Koutiala 20-2
9.	Sene Kunafoni Bulon	OP Unions /OP locales	Intermédiaire	Sikasso 20-2
10	APLS	Secteur privé-GIE-entreprises	National-local	Sikasso 20-2
11	SOGEMAF	Secteur privé-GIE-entreprises	National-local	Sikasso 20-2

BURKINA FASO

Etudes de cas		Type d'organisation	Niveau d'intervention	Lieu et date
12	Comité Interprofessionnel du Riz du Burkina (CIR-B)	Secteur privé- Interprofession	National	Bobo 21-2
13	FEPPASSI	OP - Unions /OP locales	Intermédiaire (Province)	Léo 22-2
14	UGPPK ; Transformatrices Karité	OP - Unions /OP locales	Intermédiaire (Province)	Léo 22-2
15	UGCPA	OP - Unions /OP locales	Intermédiaire (Région)	Dédougou 22-2
16	APROSSA-Afrique Verte	Prestataires- ONG	Intermédiaire (Région)	Dédougou 22-2
17	Chambre régionale d'agriculture (CRA)	(Para) Etatique – Chambres d'agr.	Intermédiaire (Région) National (coordination)	Dédougou 22-2 Ouaga 25-2
18	CRCOR/CO	OP - Cadres de concertation	Intermédiaire (Région)	Koudougou 22-2
19	Yam Pukri	Prestataires- Association- entreprise	National	Ouaga 23-2
20	IABER	Prestataires- Association- entreprise	National	Ouaga 23-2
21	SONGTAAB-Yalgré	OP - Unions /OP locales	Intermédiaire	Ouaga 23-2
22	Confédération Paysanne du Faso	OP- Confédération	National	Ouaga 25-2
23	Comité Interprofessionnel des Céréales du Burkina	Secteur privé- Inter-profession	National	Ouaga 25-2
24	CNB-ROESAO. Comité National Burkinabé-Réseau des opérateurs économiques du secteur agro-alimentaire	Secteur privé – Organisation Opérateurs économiques	National et régional	Ouaga 25-2
25	Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité (SONAGESS)	(Para) Etatique	National	Ouaga 25-2
26	Point Filière Karité (PLK)	Secteur privé – Interprofession ?	National	Ouaga 25-2
27	Réseau des Organisations Professionnelles Paysannes de l'Afrique de l'Ouest (ROPPA)	OP- Confédération	Régional	Ouaga 25-2

Liste des sigles et abréviations

(numéros entre parenthèses réfèrent aux études de cas)

1000s+	Projet 'Des milliers aux millions'
AFDI	Agriculteurs Français et Développement International (Agri agence française)
AFVP	Association Française de Volontaires de Progrès
AG	Assemblée Générale
Afrique Verte (5 et 16)	Organisation à but lucratif, composé de Afrique Verte Mali (AMASSA), Burkina Faso (APROSSA), Niger (...) et France
Agriterra	Agri-agence néerlandaise
AMASSA (5)	Association Malienne pour la Sécurité et la Souveraineté Agricole (cf. Afrique Verte)
AOPP (2)	Association des Organisations Professionnelles Paysannes (Mali)
APCAM	Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture du Mali
APLS (10)	Association d'Acheteurs de Produits Locaux de Sikasso
APPS (9)	Association de Producteurs de Pommes de terre de Sikasso. Cf. Sene Kunafoni Bulon
APROSSA (16)	Association des Professionnels pour la Sécurité et la Souveraineté Agricole (cf. Afrique Verte)
BNDA	Banque Nationale de Développement Agricole (Mali)
BN-CRA (17)	Bureau National de coordination des Chambres Régionales d'Agriculture
CA	Conseil d'Administration
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CFTS	Coordination des Femmes Transformatrices de Sikasso
CIAF	Centre d'Information, d'Animation et de Formation (Centres régionales d'Afrique Verte)
CIC-B (23)	Comité Interprofessionnel des Céréales du Burkina Faso
CIR-B (13)	Comité Interprofessionnel du Riz du Burkina Faso
CLCOP (10)	Cadre Local de Concertation des Organisations Paysannes (Sikasso, Mali)
CNB-ROESEAO (24)	Comité National Burkinabé du Réseau des Opérateurs Economiques du Secteur Agro-alimentaire de l'Afrique de l'Ouest
CN-CRA (17)	Coordination Nationale – Chambres régionales d'Agriculture (Burkina Faso)
CNOP (1)	Coordinations Nationale des Organisations Paysannes (Mali)
CPF (22)	Confédération Paysanne du Faso
CRA (17)	Chambre Régionale d'Agriculture (Burkina Faso). Cf. BN-CRA
CRCOR/CO (18)	Centre Régional de Concertation des Organisations des Ruraux/Centre Ouest
CRCR (8)	Cadre Régional de Concertation des Ruraux (Sikasso, Mali)
CSA	Collectif Stratégies Alimentaires
CTA	Centre technique de coopération agricole et rurale
DERK	Projet Développement Economique Rural Koulikoro
DLCA	Délégation Locale des Chambres d'Agriculture
Faso Jigi (7)	«Espoir du Peuple» , Union de sociétés coopératives, spécialisant dans la commercialisation des produits agricoles

FEB	Fédération des Eleveurs du Burkina
FEBEVIM	Fédération Nationale de la Filière Bétail et Viande du Mali
FENAFER	Fédération Nationale des Femmes Rurales (Burkina)
FEPA-B	Fédération des Producteurs Agricoles du Burkina Faso
FEPPASI (13)	Fédération Provinciale des Professionnels Agricoles de la Sissili
FETEMA	Fédération des Télécentres du Mali
FIAB	Fédération des Industries Agro-alimentaires du Burkina
FIDA	Fonds International pour le Développement Agricole
FIPA	Fédération Internationale des Producteurs Agricoles
Fruilema (4)	Exportateurs et producteurs de fruits et légumes frais d'origine Mali
GIE	Groupement d'intérêt Economique
IABER (20)	Institut Africain pour la Bio-Economie Rurale
IDC	ICT Development Center (Bamako)
IER (9)	Institut de l'Economie Rurale (Mali). Cf. Sene Kunafoni Bulon
IFDC	Centre pour l'intensification agricole et la gestion de la fertilité des sols
IICD	Institut International pour la Commucation pour le Développement
INRA	Institut National de Recherche Agricole (Burkina)
Inter-réseaux Jekafo Jelean	« Parlons ensemble sous l'arbre à palabre » (Projet IICD avec CRCR-CLCOP dans la région de Sikasso)
LOA	Loi d'Orientation Agricole (Mali)
MISTOWA	Market Information Systems and Traders Organisations in West Africa
NTIC	Nouvelles Technologies d'Information et de Communication
OMA	Observatoire des Marchés Agricoles (Mali)
ONATEL	Office National de Télécommunications (Burkina Faso)
ON Riz	Observatoire Nationale du Riz (Burkina)
OP	Organisation Paysanne
OP-TIC	Organisations Paysannes et Technologies d'Information et de Communication
ORTB	Office de Radiodiffusion et de Télévision du Burkina
ORTM	Office de Radiodiffusion et de Télévision du Mali
PASAOP	Programme d'Appui au Secteur Agricole et Organisations Paysannes (Mali, Banque mondiale)
PCDA	Programme de Compétitivité et Développement Agricole (Mali, Banque mondiale)
PEA	Pole d'Entreprises Agricoles
PICA	Point d'Information Commerciale Agricole
PRIECA	Projet de Renforcement des Interfaces entre Etats et Chambres d'Agriculture
PSAS	Point sur la Sécurité Alimentaire au Sahel (journal Afrique Verte)
PTF	Partenaire Technique et Financier
RECAO (3)	Réseau des Chambres d'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest
ROESEAO (24)	Réseau des Opérateurs Economiques du Secteur Agro-alimentaire en Afrique de l'Ouest(cf. CNB-ROESEAO)
ROPPA (27)	Réseau des Organisations Professionnelles Paysannes de l'Afrique de l'Ouest
SE	Suivi Evaluation
Sene Kunafoni	Projet IICD impliquant IER-Trans (département de l'Institut de

Bulon (9)	l'Economie Rurale spécialisant en la transformation des produits agricoles), l'Union Régionale des Producteurs de Mangues (URPM), l'Association des Producteurs de Pommes de terre de Sikasso (APPS) et la Coordination des Femmes Transformatrices de Sikasso
SIFA	Système d'Information des Flux Agricoles
SIM	Système d'Information Géographique
SIM	Système d'Information des Marchés
SNV	Organisation Néerlandaise de Développement
SOGEMAF (11)	Société de Gestion des Marchés Frontalières (Mali)
SONAGESS (25)	Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité (Burkina Faso)
SONGTAAB- Yalgré (21)	Productrices et transformatrices de karité
SOTELMA	Société de Télécommunications du Mali
SPAD	
TFK/PFK (26)	Table Filière Karité / Point Filière Karité
TIC	Technologies d'Information et de Communication
TV Koodo (20)	TV Paysanne (cf. IABER)
UGCPA/BM (15)	Unions des Groupements pour la Commercialisation de Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun (Dédougou, Burkina Faso)
UGPPK (14)	Union de Groupements de Productrices de Produits de Karité (Léo, Burkina Faso)
ULPC (6)	Union Locale des Producteurs de Céréales (Dioila, Mali)
ULPK (6)	Union Locale des Producteurs de Karité (Dioila, Mali)
UNPCB	Union Nationale des Producteurs de Coton de Burkina Faso
UPA-DI	Union des Producteurs Agricole – Développement International (Agri-agence québécoise)
URPM	Union Régionale des Producteurs de Mangues (Sikasso, Mali)
URT	Unité Régionale de Transformation (Unité de l'IER, Sikasso, Mali)
Yam Pukri (19)	«Éveil de conscience» Association spécialisée dans la formation, l'information et les conseils en nouvelles technologies

1. CNOP : expériences avec l'utilisation des TIC

A. Introduction

L'objectif de la visite était de savoir quels outils de communication la Coordination Nationale des Organisations Paysannes du Mali utilise. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- La nécessité que les organisations s'approprient des outils NTIC dont elles disposent.
- Recueil des informations est une chose, son traitement et diffusion est autre chose

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	CNOP (Coordination Nationale des Organisations Paysannes du Mali)
Personnes rencontrées et fonctions	Ousmane Barké Diallo, Membre CA CNOP, Commission Campagnes et Média Salif Cissoko, coordinateur Lamine Coulibaly, chargé de la communication
Type d'organisation	Confédération nationale, réseau
Mission et principales activités	Permettre aux organisations paysannes du MALI de contribuer à la définition d'une vision claire de l'agriculture malienne et d'une politique agricole cohérente centrée sur les exploitations familiales agricoles
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	La CNOP est constituée des associations et fédérations nationales
Niveaux d'intervention / couverture géographique	- Nationale - Collaboration avec ROPPA sur niveau sous-régional
Accès aux outils NTIC	La coordination est équipée matériels informatiques (PC, ordinateurs portables, imprimantes)
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	- Sites web, email, bulletin mensuel électronique - Tel portable, - Fiches et textes - Films
Facilitation de l'expérience NTIC	- Appui en équipement
Sources de financement	- ROPPA - Subventions MISTOWA/IFDC - ...
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	- Bulletin mensuel électronique
Résultats et acquis	Renforcement des capacités de l'organisation - Connexion Internet Impact sur membres / groupe cible : - Renforcement de la communication au l'intérieur de la CNOP - Communication entre responsables nationaux et régionaux, grâce à l'utilisation de l'ordinateur et de l'Internet

Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Equipement - Traduction des informations en langues locales - Connexion; frais de connexion Internet élevés - Circulation des informations, société est orale -
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Structure institutionnellement bien ancrée qui commence à peser sur les décisions politique
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de visibilité - Il y a parfois des incompréhensions entre CNOP et AOPP : définition des responsabilités est importante, sans quoi l'emploi des NTIC se heurte à des tensions. - Les tensions entre confédération, fédération, chambres d'agriculture constituent un problème particulier au Mali. Peut être un frein aux investissements.
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<ul style="list-style-type: none"> - Meilleure utilisation de l'Internet et téléphones portables - Consultation des OP membres / représentation. - Communication avec la base (bidirectionnelle), en passant par fédérations membres. « Descentes périodiques grâce au multi-média ». - Lecture environnement politique et économique - Informer sur Loi d'Orientation Agricole (LOA) - Mise à la disposition des informations de qualité

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - Bien organisée, les OP peuvent peser sur les politiques nationales - Communication interne est un grand enjeu, les NTIC peuvent faciliter la communication interne.
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer visibilité et représentativité
Recommandations	
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Améliorer la circulation des informations de la base vers la coordination nationale

2. Vers une meilleure communication interne et externe d'une fédération nationale : les perspectives de l'AOPP

A. Introduction

L'objectif de la visite était de s'imprégner de l'utilisation que l'AOPP fait des outils NTIC et ses propositions dans le domaine d'Information et de Communication. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- Les enjeux de communication interne pour une association nationale

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Association des Organisations Professionnelles Paysannes (AOPP)
Personnes rencontrées et fonctions	<ul style="list-style-type: none"> - Ibrahima Coulibaly, Président - Ousmane Barké Diallo, Membre CA, Chargé de l'Information et de Communication - Mamadou Togo, Directeur - Souleymane Diarra, Chargé de programme
Type d'organisation	Association nationale de producteurs agricoles. AOPP est structurée en associations régionales qui rassemblent les membres de l'AOPP (associations locales, des coopératives, des OP régionales, des syndicats) de taille et de nature différente.
Mission et principales activités	<p>AOPP agit pour l'amélioration des conditions socio-économiques et culturelles des agriculteurs et agricultrices du Mali. Elle se donne comme mission :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Défendre les intérêts du monde rural, de l'agriculture familiale, par une politique ambitieuse en faveur des paysans ; - Renforcer les dynamiques des organisations paysannes à travers la sensibilisation, la formation, l'information, l'échange et la participation aux cadres de concertation. - Soutenir les initiatives d'autopromotion et d'amélioration des conditions économiques des producteurs.
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	Plus de 300 associations et coopératives sont membres de l'AOPP. AOPP ne peut pas dire avec exactitude le nombre des producteurs et productrices membres. En ce moment, elle fait un inventaire et étudie la représentativité de ses organisations membres.
Niveaux d'intervention / couverture géographique	AOPP est présente sur toute la territoire du Mali. Il a un bureau national à Bamako et des bureaux dans toutes les régions, sauf Kidal.
Accès aux outils NTIC	<p>AOPP nationale :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ordinateurs (fixes et portatifs) et équipement connexe. - Accès à l'Internet. - Staff techniques et assez d'élus formés en utilisation des NTIC. - Relations avec radio, télévision et journaux. <p>La situation des AOPP régionales varie selon les zones. Chaque région dispose des équipements bureautiques. Les niveaux national et régional peuvent se communiquer (téléphones fixes et portables, e-mail).</p>
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	<ul style="list-style-type: none"> - Logiciels Microsoft et logiciel gestion financière - Internet et e-mail - Téléphone fixe et portable - AOPP n'a pas encore de site web.

Facilitation de l'expérience NTIC	Facilitation par différents partenaires, qui ont contribué à l'acquisition d'équipement et à la connexion Internet. Facilitation spécifique : gestion financière (AFDI), Cadres de concertation dans la région de Sikasso (IICD),
Sources de financement	AOPP entretient des relations avec un grand nombre de partenaires techniques et financiers (AFDI, 4 Oxfams (Pays-Bas, Grande Bretagne, Américain, belge)SNV, Fonds de Survie belge. AOPP exécute plusieurs projets.
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - Les AOPP régionales sont conscientes de l'importance des NTIC : elles réclament équipements (ordinateurs, appareils photos, ...) et elles ont des adresses e-mail. A défaut d'équipement propre, elles utilisent des cybercafés. - Il y a des problèmes de maintenance et de virus. - Dotation des AOPP régionales avec adresses e-mail. Les élus se trouvent éparpillés sur le territoire national. L'utilisation d'e-mail varie selon les zones et personnes. - Les expériences avec le Cadre Régional de Concertation des Ruraux de Sikasso (cf. études de cas 10) sont très positives et peuvent être répercutées à d'autres régions. - Bulletin 'La semaine à l'AOPP'. Information hebdomadaire sur activités, envoyée par e-mail. Contribution/feedback des régions AOPP à améliorer pour éviter communication d'en haut en bas. - Production de cassette pour émissions radio (sur plusieurs thèmes) - Contraintes/enjeux Systèmes d'information de Marchés : information arrivent en retard, fiabilité des données, implication des producteurs, traduction en langues locales, besoin de différents prix sur chaîne de valeur. - AOPP apprécie les bourses de céréales organisées par Afrique Verte. Elles favorisent le contact physique entre producteurs et commerçants. - AOPP est membre du CA d'AMASSA-Afrique Verte, ce qui permet d'orienter les actions de ce prestataire de services aux besoins des producteurs.
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Email et téléphone portable on contribué à l'amélioration de la communication interne <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - NTIC facilitent rapprochement aux OP membres.
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Tensions AOPP-CNOP-APCAM - Culture orale, information écrite est faible. - PTF réticent à financer stratégie d'information et de communication - AOPP a fait des 'acrobaties' pour avoir un chargé de communication
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Grande association nationale, dont le nombre d'OP membres ne cesse d'augmenter.
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Stratégie d'information et de communication disponible (depuis assez de temps), mais pas encore validée. Il semble que l'importance accordée à la Commission Information et Communication (une des 6 commissions de l'AOPP) est faible (corrélation avec non obtention de financement externe ?) - Risque : tensions AOPP-CNOP-AOPP, aussi bien au niveau national, régional et local.

<p>Perspectives pour futures actions de l'organisation</p>	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'AOPP examine actuellement si ses organisations paysannes membres sont véritablement représentatives. Cet exercice est une base solide pour mieux connaître membership et de faire descriptions sommaires des OP membres. - ... <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Développement du site web, avec présentation synoptique des membres - Mise à échelle de l'expérience CRCR-CLCOP de Sikasso (attention pour collaboration CNOP-AOPP à cette échelle). <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - (...)
--	---

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

<p>Leçons apprises (phrases simples et explications)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La structuration d'une OP nationale et sa connaissance des OP membres constituent la base indispensable pour son système de communication interne. - Afin d'exploiter le potentiel qu'offrent les NTIC, il semble important de sensibiliser les OP sur ce sujet et d'organiser des échanges entre OP et spécialistes en la matière. - Articuler NTIC aux activités et projets en cours et non pas comme un 'projet' à part. - Emploi d'un bulletin de liaison pour fins de communication et compte-rendu interne. - Membership des OP du conseil d'administration d'une Association de type prestataire de service (cas AMASSA-Afrique Verte) facilite l'articulation des besoins des OP-producteurs aux prestations.
<p>Principes directeurs pour programme conjoint</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sensibilisation et accompagnement de l'AOPP pour développer stratégie cohérente, innovatrice et réaliste pour emploi NTIC.
<p>Recommandations pratiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sensibilisation CNOP et AOPP sur NTIC - Accompagnement de proximité pour intégration des NTIC dans activités en cours.
<p>Suites à donner</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Intégration emploi NTIC dans programmes d'activités (notion transversale)

3. RECAO : L'expérience des chambres d'agriculture dans l'utilisation des TIC

A. Introduction

L'objectif de la visite était de savoir quels outils de communication la Coordination Nationale des Organisations Paysannes du Mali utilise. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur la nécessité que les organisations s'approprient des outils qui leur sont donnés

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	CNOP (Coordination Nationale des Organisations Paysannes du Mali)
Personnes rencontrées et fonctions	Kassim Dembele, Coordinateur PRIECA
Type d'organisation	Association, réseau
Mission et principales activités	Renforcer les chambres d'agriculture de l'Afrique de l'Ouest ainsi que leur collaboration
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	Les chambres d'agriculture de la Guinée, de la Côte d'Ivoire, du Burkina Faso, du Mali, du Togo, du Bénin et du Niger
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Sous-régional
Accès aux outils NTIC	Toutes les chambres nationales d'agriculture sont bien équipées et connectées à Internet (subventions de MISTOWA/IFDC) ; les chambres régionales sont moins équipées, cependant la situation diffère d'un pays à un autre (presque toutes les chambres régionales d'agriculture du Mali sont connectées à Internet.)
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Sites web, Tradenet
Facilitation de l'expérience NTIC	- CMAOC AO (Conférence des Ministres de l'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest et du Centre Afrique de l'Ouest) - MISTOWA/IFDC
Sources de financement	- CMAOC AO (Conférence des Ministres de l'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest et du Centre Afrique de l'Ouest) - Subventions MISTOWA/IFDC
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Utilisation de la fonctionnalité des groupes de Tradenet pour : - Créer gratuitement et rapidement des sites web qui devaient renforcer leur visibilité - Gérer leur communication interne
Résultats et acquis	Renforcement des capacités de l'organisation - Connexion Internet de toutes les chambres nationales et de quelques chambres régionales - Création dans chaque chambre d'agriculture nationale et dans quelques chambres régionales, surtout du Mali du poste de chargé

	<p>de l'information et de la communication</p> <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Renforcement de la communication dans le RECAO - Mise à niveau des responsables nationaux et régionaux à l'utilisation de l'ordinateur et de l'Internet
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Fin prématurée de MISTOWA/IFDC et coupure budgétaire qui n'a pas permis d'équiper et de connecter à internet toutes les chambres d'agriculture régionales - Faible appropriation de la fonctionnalité des groupes par les chambres d'agriculture
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Structure institutionnellement bien ancrée
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de visibilité
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Finaliser les sites web des chambres d'agriculture

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - Bien qu'une visibilité plus grande à travers des sites web soit une préoccupation exprimée par les chambres d'agriculture elles même, elles n'ont pas utilisé un outil gratuit mis à leur disposition à cet effet
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - Meilleure appropriation des outils par les chambres d'agriculture
Recommandations	
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Les chambres d'agriculture se créent des sites web qu'elles s'approprient

4. FRUILEMA : suivre les produits agricoles des champs au marché international : l'expérience de FRUILEMA avec traçabilité, certification et commercialisation des mangues

A. Introduction

L'objectif de la visite était surtout de prendre connaissance de Fruilema avec un logiciel / plateforme qui vise la traçabilité et la certification des produits agricoles pour le marché européenne qui est très exigeant. Ce cas donne surtout des leçons sur :

- Le logiciel 'Fresh Food Trace' pour le suivi des producteurs, parcelles, le transport et le conditionnement des produits agricoles.
- Mise en relation et collaboration entre producteurs et commerçants, tout au long de la chaîne de valeur, grâce à exigences de traçabilité et qualité des consommateurs européens.

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	FRUILEMA
Personnes rencontrées et fonctions	M. Mamadou Koné, exportateur Fruitière du Lotio M. Issa Bagayogo, exportateur IB Négoce
Type d'organisation	Secteur privé, groupement d'intérêt Economique. Association d'exportateurs de fruits et légumes, travaillant avec producteurs de fruits et légumes.
Mission et principales activités	Production, transport, conditionnement et marketing de fruits et légumes
Membres/ groupe cible	5 exportateurs et producteurs livrant des mangues. Exportateurs : La Fruitière du Lotio, La Compagnie Fruitière du Mali, Mali Primeurs, Fruits et Légumes d'Exportations du Mali (FLEX-Mali), I.B. Négoce. Plus ou moins 6200 producteurs de mangues associés.
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Zone de production de mangues - Bamako, Koulikoro, Sikasso, Bougouni, Sélingué, Kati
Accès aux outils NTIC	Le bureau de Fruilema est bien équipé.
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Outil : Fresh Food Trace (www.manobi.sn) : outil pour suivre la chaîne de valeur des champs jusqu'au marché international, et pour renforcer le cahier de certification EurepGap / Globalgap.
Facilitation de l'expérience NTIC	- IICD - MANOBI, adaptation de l'outil aux besoins spécifiques du Fruilema, formation et suivi rapproché.
Sources de financement	Appui de 2 ans par IICD (110,000 Euro) et appui technique de MANOBI estimé à 15-20,000 Euro.
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	- L'outil permet la collecte et le traitement de données sur tous les sujets exigé par marché Européenne : parcelles, producteurs, pisteurs, chauffeurs et camions, stations de conditionnement, calibre, emballage. - Il permet de suivre les lots et palets, l'itinéraire du produit des champs au marché européenne. - L'outil permet de se préparer à la certification des produits agricoles et d'assurer la traçabilité de chaque lot de produits

	<ul style="list-style-type: none"> - Fruilema a codé les exploitations, les parcelles, pisteurs, lots, palettes, etc. - Le logiciel peut produire des statistiques qui informent sur la campagne et l'efficacité du trajet amenant jusqu'à la mise au marché des produits.
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Connaissance détaillée des producteurs, leurs parcelles, main d'œuvre, variété, production, pisteurs - Meilleur planning de la production commercable. - Marketing et respect des engagements auprès des acheteurs - Capacité d'appliquer ce logiciel sur d'autres chaînes de valeur - Recherche de débouchés pour mangues de deuxième qualité (p.e. en Mauritanie) - Professionnalisation : nouvelles variétés, gestion de la qualité, intelligence de marché - Demande d'adhésion d'autres producteurs de mangues. <p>Impact pour membres/groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Amélioration des techniques culturales et appui-conseil technique - Accès au marché international - Contrats de livraison, tonnage exporté agrandi (de 2000 tonnes en 2007 à 4000 tonnes en 2008) - Amélioration des revenus des producteurs, pisteurs, exportateurs - Meilleure crédibilité : meilleur accès aux crédits grâce à la certification et données recueillies à travers le système - Création de l'emploi (agents, conditionnement, transport, ...)
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Exigences Eurogap (va devenir Globalgap) - Collecte et saisie de données très laborieuses - Frais élevés pour certification (mission internationale)
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Fruilema était déjà dans un processus de certification. L'outil sert le choix résolu des exportateurs de gagner le marché européen. Volonté forte de la part de Fruilema. - Le logiciel / plateforme part d'une analyse de l'organisation et de ses activités économiques. - Augmentation de l'exportation est possible.
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Retards dans la saisie et le traitement de toutes les données
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Saisie de toutes les données ; analyser les exigences pour ressources humaines. - Parfaire la maîtrise de l'outil ; apprentissage continu. <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Saisie des données avec message SMS, à partir des champs - Collaboration avec d'autres exportateurs de mangues, pour diminuer les frais de certification et de commercialisation. <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Frais du logiciel et travail supplémentaire lié à la traçabilité et certification sont couverts par meilleur prix sur le marché européen (calcul frais-bénéfices à faire)

Leçons apprises, perspectives et recommandations

Leçons apprises	<ul style="list-style-type: none"> - L'outil NTIC s'articule à un processus en cours, Fruilema faisait déjà des efforts pour tracer et certifier les mangues. - Forte motivation organisationnelle basée sur bonnes perspectives économiques - L'outil est adapté aux besoins de l'organisation. C'est un outil de gestion puissant de nos activités, il permet à notre équipe d'assurer la garantie de la qualité de nos produits, le meilleur service à nos clients et partenaires rapide et fiable et la traçabilité complète. - La certification concerne l'ensemble des acteurs (producteurs, pisteurs et stations de conditionnement), elle pousse la collaboration entre producteurs et commerçants. - Outil ICT induit la professionnalisation à tous les niveaux (variétés, techniques culturales, gestion de la qualité, respect des normes et engagements) - Accompagnement intensif est nécessaire.
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier OP éligibles/potentiellement intéressées à l'outil ; dans un premier temps, il s'agirait surtout des produits d'exportation qui permettent de recouvrir les frais de certification. - Etendre cette expérience à d'autres organisations.
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse détaillée de l'expérience Fruilema et des expériences comparables - Analyse coûts-bénéfices
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Mieux connaître activités et services de MANOBI

5. Améliorer la sécurité alimentaire et la commercialisation des céréales au Mali a travers la mise en œuvre de PICA et l'utilisation de la plateforme Tradenet par AMASSA-Afrique Verte Mali

A. Introduction

L'objectif de la visite était de prendre connaissance de la structure AMASSA/Afrique Verte Mali qui encadre des organisations paysannes au Mali autour des axes de la sécurité et de la souveraineté alimentaire. Afrique Verte a aussi travaillé dans le cadre du projet MISTOWA et développé des PICA au Mali.

Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- Le développement d'un niveau d'intelligence sur le fonctionnement des marchés dans l'encadrement des OP
- L'utilisation de commerçants céréaliers comme collecteurs de prix sur les marchés pour la plateforme Tradenet (MISTOWA)

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	AMASSA/Afrique Verte Mali
Personnes rencontrées et fonctions	Mohamed Haidara, Coordinateur des Opérations AV Mali (Bamako) Yacouba Ballo, Responsable Formation (Bamako) Abdoulaye Niang, Responsable AV Ségou
Type d'organisation	ONG nationale autonome, en alliance avec 3 ONG AV similaires dans la sous-région et une ONG AV internationale
Mission et principales activités	AMASSA/Afrique Verte Mali cherche à améliorer la sécurité alimentaire au Mali sur la base de transferts de produits vivriers entre zones excédentaires et zones déficitaires de différentes régions. Sa philosophie consiste à aider les acteurs économiques à se former et à transformer et/ou commercialiser leurs productions céréaliers.
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	700 structures associatives comprenant les OP, les coopératives, les associations féminines transformatrices de céréales (UT) et les minoteries rurales. Une trentaine de commerçants céréaliers basés à Bamako, Kayes, Kita, Kéniéba, Sikasso, Koutiala, Ségou, San, Niono et Mopti.
Niveaux d'intervention / couverture géographique	A échelle nationale, avec en dehors d'une coordination à Bamako 7 antennes à Mopti, Gao, Kayes, Koutiala, Tombouctou, Ségou et Bamako.
Accès aux outils NTIC	La coordination et les antennes sont équipées d'ordinateurs avec accès à Internet (là où possible). Animateurs formés en utilisation des NTIC.
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Plateforme Tradenet en relation avec des PICA Autres : Internet Radios de proximité Téléphone (portable) Bulletins mensuels et trimestriels par mail Documents de capitalisation numérisés
Facilitation de l'expérience NTIC	IFDC/MISTOWA

Sources de financement	Union Européenne, Collectivités (françaises), Fondations, Projets spécifiques
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	<p>La plateforme Tradenet permet l'envoi et la diffusion de prix sur les marchés (dans ce cas céréaliers)</p> <p>La plateforme facilite la mise en relation entre OP et commerçants, et entre les commerçants</p> <p>La plateforme offre une interface web2SMS</p> <p>La formation sur l'utilisation de la plateforme n'a pas été difficile ni coûteuse – les utilisateurs maîtrisent relativement rapidement les fonctionnalités nécessaires</p>
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utilisation de la plateforme Tradenet - Acheminement plus rapide des informations sur les prix des marchés - Renforcement de la crédibilité et de la fiabilité des informations sur les prix - Développement de 'Market intelligence' plus rapide <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Augmentation de la visibilité de certaines OP - Augmentation du nombre de transactions - Meilleure vue d'ensemble sur les prix des marchés différents (pour les commerçants) - Mise en relation (timide) avec des acteurs hors du Mali
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Connexion Internet souvent interrompue - Durée de programme trop courte (MISTOWA) - Certaines zones non couvertes par les opérateurs télécom
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Afrique Verte semble très bien positionnée géographiquement aussi bien qu'en matière d'expertise et d'expérience pour encadrer un programme de renforcement à échelle nationale - Structure juridique bien élaborée, Conseil d'administration équilibré et représentatif pour les acteurs/bénéficiaires - AV a la confiance des PO et UT, ainsi que d'un nombre de commerçants de moyenne échelle - AV réussit à mettre en relation les Unions d'OP avec les commerçants sur les marchés dans les villes principales - Les TIC sont venus renforcer une méthodologie et une dynamique déjà prouvée sur le terrain - AV a partiellement intégré les TIC dans son fonctionnement quotidien et dans l'ensemble de ses outils - L'équipe technique d'AV maîtrise un nombre d'outils TIC de base - L'utilisation des commerçants céréaliers comme collecteurs des prix sur les marchés, couplé à l'envoi par SMS sur la plateforme Tradenet semble une solution fonctionnelle, fiable et peu coûteuse pour la remontée des prix
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance des outils TIC de pointe encore peu développée : risque de suivre ce qui est offert et de non-utilisation/pilotage d'autres solutions TIC potentielles - Fin de programme MISTOWA - Continuation de Tradenet non assurée - L'existence de la plateforme Tradenet n'exclut pas la spéculation sur les prix à haut niveau – les bonnes relations avec une/des organisations de lobbying au niveau national reste primordial
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Continuer le système d'informations sur les prix (avec Tradenet) - ... <p>Actions à moyen terme :</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre encore plus l'accent sur la sensibilisation - Mettre encore plus l'accent sur la formation <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bonne à travers l'appui des collectivités, qui fournissent une base de financement relativement stable
--	---

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - « L'outil mis en place doit être en relation avec l'activité économique » - « L'information est capitale au sein de l'organisation » - « L'information a un coût, il faut que les acteurs comprennent et accepte ça » - Les outils utilisés sont adaptés au contexte et aux moyens des utilisateurs/bénéficiaires - Il est important de bien sensibiliser les OP sur les manières dont on peut utiliser la connaissance des prix sur les marchés pour mieux commercialiser - Il est important de bien sensibiliser les OP sur les outils disponibles pour envoyer ou accéder aux prix (Internet, portable) - Il est important de bien sensibiliser les OP sur leur investissement nécessaire dans un système d'information, et de relier cet investissement à un retour significatif - Il est important de bien sensibiliser les OP sur les opportunités de mieux se visibilité à travers des moyens de communication modernes - La formation doit être un élément central et continu
Principes directeurs pour programme conjoint	<p>Une organisation comme AV semble bien placée pour encadrer un programme à échelle nationale, en se positionnant comme Centre de Prestations de Services autour de l'axe Communication pour les Unions d'OP et un nombre de commerçants. Le schéma d'un programme axé sur l'intégration des TIC dans les OP pourrait être :</p> <p>Niveau 1 : appui et conseil technique d'une structure comme AV par une organisation experte TIC ou (TIC-Agric) sur le plan applications, sur le plan équipements 'moyens' (ordinateurs, connexion Internet) et 'lourds' (serveurs, plateformes) et sur le plan formations à déployer</p> <p>Niveau 2 : encadrement et appui-conseil technique, sensibilisation et formations par une structure comme AV aux Unions d'OP 'prêtes/demandantes'</p> <p>Niveau 3 : mise en œuvre d'applications et équipements TIC 'moyens' au niveau des Unions d'OP</p> <p>Niveau 4 : sensibilisation et encadrement des OP par les Unions, utilisation d'outils TIC 'légers' (portable, fax, radio de proximité) par/pour les OP</p> <p>Associer une campagne de sensibilisation préliminaire</p> <p>Intégrer monitoring sur tous les niveaux</p> <p>Stimuler le partage des connaissances entre les acteurs et à travers les outils utilisés</p>
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse plus approfondie des forces et faiblesses d'AV (incluant la question 'la mission d'AV permet-elle d'élargir ses activités vers un encadrement plus axé sur l'utilisation des outils de communication par les OP ?') - Recherche de structures similaires au Mali et dans les pays avoisinants
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Existe-t-il d'autres plateformes comparables à Tradenet, mais plus orientées sur les besoins spécifiques des chaînes de valeurs céréalières ?

6. ULPC/ULPK : Expériences de l'union locale des productrices de karité et de l'union locale des producteurs de céréales (Dioila)

A. Introduction

L'objectif de la visite était de s'enquérir de l'expérience des 2 unions en matière de gestion du système d'information de marché à partir de l'utilisation de la plateforme Tradenet mise en place par le projet IFDC

Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- L'utilisation de la plateforme Tradenet comme outil d'information sur le marché,
- La stratégie d'organisation de la commercialisation autour de la filière céréale et beurre de karité,
- L'organisation et la structuration d'organisation de producteur pour améliorer leur revenu à partir de la vente groupée des produits,
- Le recrutement collégial du personnel technique

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	ULPK ULPC
Personnes rencontrées et fonctions	<ul style="list-style-type: none"> • Mme Touré Fatoumata Diarra, présidente ULPK, • Daouda Traoré, Président ULPC, • Dramane Keita, Directeur technique, • Mamoutou Diarra, Conseiller céréales, • Mady Diallo, comptable
Type d'organisation	Union de coopératives de producteurs agricoles
Mission et principales activités	<ul style="list-style-type: none"> • Appui dans la commercialisation des produits des membres, • Appui en équipements et infrastructures des coopératives membres, • Services d'intermédiation financière, • Approvisionnement en intrants, • Accompagnement des producteurs.
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	<ul style="list-style-type: none"> • ULPK : 45 groupements regroupant 1378 femmes • ULPC : 50 coopératives totalisant environ 3000 membres
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Union locale de niveau intermédiaire intervenant sur l'ensemble des communes du cercle de Dioila, région de Koulikoro, Mali
Accès aux outils NTIC	oui
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	PICA doté d'ordinateurs avec imprimantes connectés au réseau internet analogique de la SOTELMA pour accès à la plateforme Tradenet d'IFDC Scanneur, téléphones fixe et mobiles et utilisation massive des radios de proximité, fiches d'enquêtes
Facilitation de l'expérience NTIC	Programme IFDC/MISTOWA et SNV, Appui de AMSSA/Afrique dans la commercialisation
Sources de financement	Programme IFDC/MISTOWA
Expériences de l'organisation	(Collecte, analyse et dissémination de données) <ul style="list-style-type: none"> • Informations sur le marché,

avec l'innovation NTIC	<ul style="list-style-type: none"> • Visibilité des unions • Reconnaissance de l'utilité des unions par les membres
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plan d'affaires quinquennal élaboré, - Acquisition de relations commerciales grâce à Tradenet - Renforcement de la structuration - Consolidation du partenariat avec SIVOP au Sénégal <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sécurisation et accroissement des revenus - Sécurité alimentaire - Renforcement des capacités
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Départ massive des membres après le retrait de la SNV - Faiblesse du débit de connexion
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion collégiale du personnel technique, - Collaboration avec les autorités administratives et politiques ainsi que les services techniques, - Structuration des coopératives à partir des communes rurales, - Homogénéité des zones d'intervention
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Faiblesse de la surface financière, - Hétérogénéité législative des structures membres (coopératives et associations), - Faiblesse de l'autonomie d'orientation et d'autofinancement, - Forte dépendance des unions aux produits agricoles susceptibles d'être affectés par les aléas climatiques - Faible implication au mouvement paysan régional
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p><i>Actions à court terme :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Financement du plan d'affaires, - Créer un site web - Introduction du sésame dans les activités <p><i>Actions à moyen terme :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Nouer des relations commerciales avec les pays anglophones, - Utiliser le téléphone portable pour la collecte des information à Massigui et les communes hors réseau <p><i>Durabilité (organisationnelle et financière) :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Reconnaissance juridique des 2 unions - Fidélisation des structures de microcrédit pour le financement des activités de commercialisation

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion collégiale du personnel : les 2 structures utilisent et prennent en charge le même personnel technique - L'appropriation par les producteurs du système SMS pour envoyer et recevoir les prix des produits agricoles
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement des capacités au niveau organisationnel - Appui technique pour la maîtrise des NTIC
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Accroître l'appui technique avec une possible intervention de IICD - Améliorer le débit internet et installer des téléphones Welecom dans les communes non couvertes par le réseau
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer le dispositif de communication - Assurer le renforcement organisationnel avec intervention AOPP

7. Mise au marché collective : expériences de Faso Jigi

A. Introduction

L'objectif de la visite était surtout de s'imprégner des expériences de Faso Jigi dans le domaine de mise en marché collective des céréales. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- Le greffage d'outils NTIC sur activités déjà en cours (mise au marché collective des céréales).
- Besoins d'information sur les marchés dont coopératives ont besoin (des prix au bord des champs aux prix aux marchés citadins).
- L'utilisation des outils NTIC pour communication entre Union et coopératives de base.

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Faso Jigi (Espoir au peuple)
Personnes rencontrées et fonctions	Lamine Bagayogo, coordinateur technique
Type d'organisation	Union de sociétés coopératives (149)
Mission et principales activités	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en marché collective des céréales (mil, sorgho, riz) et échalotes, afin d'obtenir des prix meilleurs - Approvisionnement en intrants de meilleure qualité à moindre coût. - Faso Jigi dispose d'un bureau, des magasins de stockage de céréales et des cases de conservation d'échalotes (femmes).
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	149 coopératives, avec environ 6000 membres
Niveaux d'intervention / couverture géographique	4 Cercles de la région de Ségou : Ségou, Bla, Macina et Niono
Accès aux outils NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - Quelques ordinateurs connectés pour staff technique et agents commerciaux ; les coopératives n'ont pas encore d'ordinateurs. On propose de réaliser leur équipement à travers regroupements de coopératives. - Accès à Internet, mais connexion n'est pas assurée. - Téléphones portatifs, assez bonne couverture des zones d'intervention - Relations avec radios rurales - Moyens pour faire supports écrits et pour organiser réunions et missions sur le terrain
NTIC utilisées / Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - Utilisation des sites-web, tels que Tradenet, OMA et autres, pour connaître prix de marchés (local, national, international). L'information sur les marchés céréaliers est nécessaire afin de connaître des clients potentiels (demande locale insuffisante pour écouler les produits). - Emissions radio : deux émissions par mois, collaboration avec radios rurales - Téléphone portable : pour échanges d'informations entre union et coopératives
Facilitation de l'expérience NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - UPADI : partenaire technique et financier important. Faso Jigi utilise-adapte expériences et outils vécus et développés en Québec. - IFDC-MISTOWA : formations

	<ul style="list-style-type: none"> - IFDC-MIR : informations sur marché d'engrais - IICD : formations, échanges sur projet de renforcement de capacités (proposition de projet de concert avec CPAD (« Jekafeere sira kura »/ mise en place d'un système d'information et de communication sur la commercialisation des céréales), qui n'a pas encore abouti)
Sources de financement	<ul style="list-style-type: none"> - Propres moyens (cotisations, prestations de commercialisation) - UPADI
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacité de pilotage de mise au marché collective, notamment regroupement de la production et contractualisation avec commerçants. - Capacité de pilotage de commande groupée d'intrants. - Emploi d'outils de gestion pour la commercialisation des céréales et l'approvisionnement en intrants (base de données) - Compréhension des marchés de céréales et d'intrants (intelligence de marché), ouvrant des possibilités de tisser de nouvelles relations entre producteurs et le secteur privé. <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accès aux marchés pour vendre surplus céréalier à un meilleur prix ; amélioration des revenus des membres des coopératives - Accès aux crédits, grâce à la crédibilité de Faso Jigi auprès des banques (BNDA accepte contrats comme garantie) - Amélioration de l'accès aux intrants (engrais) : disponibilité à temps, meilleure qualité, meilleur prix (économie de 78 Millions de CFA pour les producteurs). - Professionnalisation des producteurs et amélioration de la qualité des céréales fournis : facilitation d'acquérir des batteuses de mil et décortiqueuses de riz.
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Politique non transparente en ce qui concerne choix et modalités pour importation des céréales par grands importateurs ; importation 'anarchique' ne permet pas de bien piloter la stratégie de commercialisation (perte de 68 millions de CFA) - Politisation du sous-secteur d'engrais
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Acteur actif dans la mise au marché collective des céréales et l'approvisionnement en intrants - Perception des commerçants comme partenaires dans la filière. - Contrat avec banques (BNDA, ...) <p>Opportunités :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Loi coopérative de 2001 - Hausse des prix des céréales
Points faibles de l'organisation et risques	<p>Faiblesses :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Faible articulation du Faso Jigi à des niveaux faïtières régionaux, et surtout nationaux (AOPP, CNOP). <p>Menaces :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comportement usurier des caisses d'épargne et de crédit ; celles-ci ont perdu la confiance des producteurs ; s'orientent sur les villes (exemple Kafo Jiginew) - Fermeture des frontières nationales pour commerce en produits céréaliers. <p>Risques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Autonomisation du Faso Jigi après retrait de l'appui UPA-DI - Impossibilité de promouvoir intensification agricole et amélioration de la productivité, à cause d'un environnement externe non favorable (notamment secteur d'intrants)

<p>Perspectives pour futures actions de l'organisation</p>	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Outils de communication pour coopératives (options à identifier : flotte d'utilisateurs de téléphones portables avec tarif préférentiel ; RAC ?) - Equipement bureautique des (regroupements de) coopératives - Formation coopératives de base en utilisation bureautiques et Internet. - Etablissement base de données sur les producteurs de céréales membres, quantités et qualités produites, prix, clients nationaux et internationaux (répertoire opérateurs économiques). <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contractualisation directe entre producteurs et commerçants-regroupeurs. - Animation à la base pour améliorer qualité des produits et améliorer les prévisions réelles de produits commercialisables. - Collaboration avec organisations faïtières nationales pour activités de plaidoyer <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Retrait progressif de l'appui UPADI - Revenus des prestations de commercialisation qui assurent fonctionnement de l'Union - Ressources humaines et outils de travail financés par coopératives, sur la base des revenus améliorés.
--	--

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

<p>Leçons apprises (phrases simples et explications)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Faso Jigi est déjà lancé dans une stratégie de mise au marché commune des céréales ; des outils NTIC peuvent se greffer à cette dynamique. - Le niveau de l'Union est le meilleur niveau pour situer outils de prospection/analyse des marchés. - Inclure prix bords-champs dans système d'information de marchés de produits agricoles. Cela permet de mieux suivre la chaîne de valeur. - Enjeu de tisser des liens de collaboration : entre commerçants-regroupeurs d'une part et OP d'autre part, sur la base des intérêts communs : réduire frais acheminement des céréales des bords de champs en ville, meilleure qualité et meilleure planification de la commercialisation. - Faso Jigi est un exemple d'une organisation paysanne où l'appui d'IFDC, Agri-agences et IICD peut être complémentaire.
<p>Principes directeurs pour programme conjoint</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Assurer communication entre les OP de base (coopératives) et les niveaux faïtières (Unions, fédérations) par outils NTIC appropriés - Partage des outils NTIC par regroupements des coopératives.
<p>Recommandations</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier meilleure option pour améliorer communication entre coopératives et entre coopératives et union - Contrats de livraison avec commerçants comme garantie de prêts bancaires - Examiner possibilité d'utiliser/adapter l'outil 'Fresh food trade' de Manobi pour le secteur céréalier.
<p>Suites à donner</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Echange avec IICD et UPADI sur volet NTIC

8. CRCR-CLCOP : Cadres de concertation dans la région de Sikasso : Professionnalisation, visibilité et effets fédérateurs grâce aux NTIC

A. Introduction

A Koutiala et Sikasso, la mission a visité le Cadre Local de Concertation des Organisations Paysannes (CLCOP) de Koutiala et le Cadre Régional de Concertation des Ruraux (CRCR) à Sikasso. L'objectif de la visite était s'imprégner des expériences avec cette initiative de faire fonctionner des cadres de concertation entre OP au niveau local, grâce à l'emploi de NTIC. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- Les possibilités d'emploi et de valorisation d'outils NTIC au niveau intermédiaire et local et possibilités de mise à échelle des expériences pilotes (en cas ou il y a volonté des OP de collaborer).
- L'effet fédérateur des NTIC : intensification des échanges, création d'une dynamique de professionnalisation.
- L'amélioration de la visibilité des OP
- Représentation des niveaux locaux vers niveaux régional et national.

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Cadre Local de Concertation des Organisations Paysannes (CLCOP) Cadre Régional de Concertation des Ruraux (CRCR)
Personnes rencontrées et fonctions	CLCOP Koutiala: <ul style="list-style-type: none"> - Jeuwa Koné, Secrétaire CLCOP - Fousseini Coulibaly, trésorier - Issa Traoré, Membre CRCR Sikasso: <ul style="list-style-type: none"> - Bakary Diarra, président CRCR - M. Boudjan Sidibé, Repr. CRCR Yanfolila - M. Goita, Repr. CLCOP Yorosso - Oumarou Sanogo, animateur AOPP régional - Abdramane Ballo, Chargé de communication et de formation (agent CRCR)
Type d'organisation	Organisations paysannes – Cadres de concertation
Mission et principales activités	Concertation et échanges entre organisations paysannes au niveau des Cercles et de la Région de Sikasso.
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	<ul style="list-style-type: none"> - Membres de la CLCOP : Unions Locales de Producteurs (maraichers, pépiniéristes-planteurs, éleveurs, exploitants de bois, femmes rurales, ...) - Membres du CRCR : Unions régionales de producteurs
Niveaux d'intervention / couverture géographique	CLCOP : Cercles CRCR : Région de Sikasso
Accès aux outils NTIC	Ordinateurs, connexion internet (débit faible au niveau des Cercles, Skype n'est possible pour le moment) Deux cercles sans électricité ont panneaux solaires. Radio local (2000 FCFA par émission), notamment autour des réunions du cadre de concertation.
NTIC utilisées / Expériences de l'organisation	Word, Email, Skype, Internet. Utilisation 'Bamanan times' permettant d'écrire documents en langue Bambara.

avec l'innovation NTIC	Animateur CRCR fait maintenance des équipements des 7 CLCOP
Facilitation de l'expérience NTIC	Le CRCR pilote le projet Jekafo Kelekan (« parlons ensemble sous l'arbre de palabre », facilité par l'IICD.
Sources de financement	IICD Coopération Suisse (projet Jekasi)
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formations pratiques au niveau des cercles (Word 2x, Email, Skype), de plus en plus des initiés - Utilisation des logiciels, Internet et email - Information des membres à travers radio local ; partenariat avec radios locales - Location d'un bureau commun aux 8 Unions local, chaque union a une boîte pour courrier et une chrono pour archivage documents - Tenue des réunions des unions locales et du cadre de concertation - Visibilité. Unions sont approchées pour conduire actions (contrats de prestation). Amélioration des relations avec communes. - Effet fédérateur (entre différents unions au niveau des cercles et région), voix plus forte des paysans, moins de problèmes de leadership. - Echanges entre CLCOP intensifiés (communication en temps réel). CRCR donne conseils aux CLCOP - NTIC favorise d'autres actions, telles que : inventaire des membres, élaboration plans d'action et projets, propositions de thèmes à la recherche. <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formation en NTIC ; chaque semaine des membres-volontaires sont initiés - Fierté que documents soient saisis - Renforcement visibilité et capacité de faire des propositions
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	- Réduction des dépenses pour saisie des documents et frais de déplacement
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Faible débit - Faible niveau de cotisations - Virus par téléchargement de l'Internet
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Volonté de collaboration entre OP, de partager équipement et d'échanger expériences - Leadership et vision paysanne
Points faibles de l'organisation et risques	- Dépendance de financement externe
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Poursuite formations - Amélioration du débit (approcher Orange) - <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etendre réseau de cadres de concertation locaux et régionaux à d'autres régions, bâtir structure pyramidale du mouvement paysan. - Extension graduelle d'emploi d'options NTIC (prix de marché, recherche de partenariats, ordinateur comme bibliothèque, ...)

	<ul style="list-style-type: none"> - Partage de bureaux, voire même staff technique (cf. expérience ULPK-ULPC de Dioila) - Site web pour CRCR. - <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Unions paient 15,000 de cotisation par an. Les frais de loyer bureau (25000 mois), frais de connexion (20-40000 mois), gardien (15000 mois), électricité (10000 mois) sont environ 900,000 par an. Le taux d'autofinancement est alors 10-15%. - Considérer bureau commun du CLCOP comme un centre de prestation de services aux OP membres. Diversification des services permettrait de soutenir les frais de fonctionnement.
--	---

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - Equipement bureautique au niveau intermédiaire est possible et crée une dynamique (visibilité, professionnalisation) - Effet fédérateur de l'utilisation commune des outils NTIC - Emploi outils NTIC pour fins économiques peut supporter frais NTIC pour utilisation interne et actions de lobby-plaidoyer
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - NTIC peut beaucoup faciliter cadres de concertation au niveau local, si la volonté de 'parler ensemble' existe. - Combiner prestation de services économiques et politiques. -
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Les CLCOP peuvent être perçus comme des centres de services aux organisations professionnels des producteurs. - C'est à ce niveau qu'on peut imaginer des télécentres paysans.
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Extension de l'expérience de Sikasso à d'autres régions, là où les conditions sont réunies (existence de cadres de concertation, confiance entre OP).

9. Recherche, traitement et diffusion de l'information agricole : l'expérience du projet Sene kunafoni bulon

A. Introduction

L'objectif de la visite était surtout de prendre connaissance des innovations induites par le projet Sene Kunafoni Bulon sur trois organisations paysannes, ainsi que leur collaboration avec IER Trans. Ce cas donne surtout des leçons sur :

- L'effet tache d'huile / boule de neige que les NTIC peuvent avoir sur la professionnalisation des OP.
- Les bénéfices économiques que les producteurs puissent avoir grâce à une meilleure orientation sur le marché (approche chaîne de valeur).

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Sènè Kunafoni Bulon
Personnes rencontrées et fonctions	Kèlètigui Berthé
Type d'organisation	Association
Mission et principales activités	Recherche, traitement et diffusion de l'information (production, conservation, transformation, commercialisation des produits agricoles, ...) aux membres et aux autorités politiques
Membres/ groupe cible	<ul style="list-style-type: none"> - URT-Sikasso (Unité Régionale d'Innovation de la Transformation ; IER-Trans) - URPM-Sikasso (Union Régionale des Producteurs de Mangue) - APPS (Association des Producteurs de Pomme de Terre de Sikasso) - CFTS (Coordination des Femmes Transformatrices de Sikasso)
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Région de Sikasso
Accès aux outils NTIC	Internet, 4 ordinateurs, imprimantes, scanner, appareil photo numérique, caméra, ...
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Outil : moteurs de recherches
Facilitation de l'expérience NTIC	- IICD
Sources de financement	IICD
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - Sènè Kunafoni Bulon a permis à ces membres producteurs de mangues dans la région et aux autres producteurs de faire une économie d'échelle de 32 millions de fcfa en leur donnant des informations sur le prix international de la mangue - Il a permis aussi de faire le suivi de la campagne 2007 des quantités de mangues exportées par la région de Sikasso ; ce qui est une première - Atelier de traitement phytosanitaire graver sur CD et envoyé aux autorités politique à permis d'augmenter les superficies traitées de 2000 hectares à 2500 hectares - A reçu une offre d'achat de 11 000 T de sésame d'une compagnie

	<p>chinoise qui a été transmise aux producteurs de sésame de la région</p> <ul style="list-style-type: none"> - Après avoir vu sur Internet que les prix sur le marché international de l'anacarde étaient en baisse, il a diffusé cette information aux producteurs qui ne voulaient pas vendre leurs stocks. - Financement obtenu par des membres pour financer des unités de transformation par la diffusion rapide de l'information à la base
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Meilleure connaissance des marchés internationaux - Meilleure visibilité des membres dans leurs actions - Les membres ont un siège permanent, qu'ils partagent - Professionnalisation des membres <p>Impact pour membres/groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accès aux informations de marché international - Amélioration des revenus des producteurs - Meilleure crédibilité - Les membres ont un siège
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Coût et qualité de la connexion - Faiblesse de la couverture du territoire nationale par les opérateurs de télécommunication (internet et téléphonie mobile)
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Offre des services à ces membres en les initiant aux TIC et en leur donnant des informations
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Faiblesse financière
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envisager la pérennité <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bien organisée - Pas encore pérenne

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations

Leçons apprises	<ul style="list-style-type: none"> - Forte motivation organisationnelle basée sur bonnes perspectives économiques - L'outil est adapté aux besoins de l'organisation - Outil ICT induit la professionnalisation à tous les niveaux (variétés, techniques culturelles, gestion de la qualité, respect des normes)
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier OP éligibles/potentiellement intéressées à l'outil - Etendre cette expérience à d'autres organisations
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - La vie de l'organisation ne tient qu'à l'appui de IICD ; penser à la pérennité de la structure.
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Etendre cette expérience à d'autres organisations

10. Etude de cas de l'association des acheteurs de produits locaux de Sikasso (APLS)

A. Introduction

L'objectif de la visite était de voir l'impact de l'utilisation de la plateforme Tradenet par des commerçants de céréales. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- Le système d'information de marché à partir de Tradenet
- Organisation des commerçants pour recueillir des informations commerciales

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	APLS
Personnes rencontrées et fonctions	<ul style="list-style-type: none"> • Zakaria Traoré, Secrétaire administratif, • Amadou Touré, Secrétaire relations extérieures, • Kalilou Diallo, trésorier général, • Mama Dao, secrétaire à l'organisation
Type d'organisation	Groupement de commerçants de céréales
Mission et principales activités	Intervention à l'import et l'export de céréales
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	27 membres commerçants grossistes de céréales (pas de femmes)
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Cercle de Sikasso, Mali
Accès aux outils NTIC	Connecté depuis décembre 2005 à la plateforme Tradenet
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Un ordinateur équipé avec connexion internet
Facilitation de l'expérience NTIC	Programme IFDC/MISTOWA
Sources de financement	Programme IFDC/MISTOWA
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Diffusion et recherche de prix de produits et de partenaires ou clients potentiels
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Système de communication du prix des céréales 2 fois par semaine sur les marchés de Sikasso - Principal partenaire de l'OMA dans la région - Source de données de la BCEAO sur les prix des produits agricoles de la région, - Valorisation et visibilité de l'association <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accroissement du chiffre des transactions, - Participation aux appels d'offre de l'OPAM

Contraintes rencontrées	- Interdiction (protection du marché) d'exportation de céréales durant la campagne 207/2008
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	- Autonomie financière des membres, - Capacité de répondre à de fortes demandes de produits, - Facilité d'accès aux financements
Points faibles de l'organisation et risques	N'entretient aucun rapport de collaboration avec les producteurs agricoles
Perspectives pour futures actions de l'organisation	Actions à court terme : - Lever l'interdiction des exportations pour honorer un marché de 3000 tonnes au Sénégal Actions à moyen terme : - Constituer une plateforme incontournable dans la commercialisation et la distribution de céréales dans la région Durabilité (organisationnelle et financière) : - ... - ...

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	- Renforcement de la capacité des opérateurs économiques dans la recherche de clients à travers le monde
Principes directeurs pour programme conjoint	- Partenariat avec les organisations de producteurs -
Recommandations	- Laisser le système fonctionner de lui-même à partir de l'autofinancement des opérateurs
Suites à donner	- Pas de suite à donner - Expériences à ne pas dupliquer

11. Utilisation de Tradenet pour améliorer la commercialisation du bétail (SOGEMAF-MALI)

A. Introduction

L'objectif de la visite était de s'informer sur la manière dont SOGEMAF à Sikasso a utilisé et apprécié le système SIM Tradenet. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- L'utilisation pratique de Tradenet sur le terrain
- Le cas particulier de la filière bétail au Mali

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	SOGEMAF (Société de Gestion des Marchés Frontaliers (Bétail))
Personnes rencontrées et fonctions	Mamadou Doucouré - PDG
Type d'organisation	Organisation des commerçants - société
Mission et principales activités	Mieux commercialiser le bétail en mieux organisant les marchés frontaliers. Mettre en relation les acteurs et les marchés, mettre en relation les différents acteurs, rapprocher l'offre et la demande.
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	Tous les acteurs dans la filière bétail. Regroupe 90 coopératives et associations (total environ 800 membres). La plupart des acteurs dans SOGEMAF est aussi membre de la FEBEVIM.
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Opère dans 4 régions sur cinq zones : Bamako, Ségou, Mopti, Koulikoro et Sikasso. Siège à Sikasso. Travaille avec 15 administrateurs sur les marchés (commerçants membres).
Accès aux outils NTIC	Ordinateur et connexion au niveau du siège, secrétaire formé. Portable + tel fixe (commerçants et membres) Fax
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Plateforme Tradenet
Facilitation de l'expérience NTIC	MISTOWA/IFDC a formé le secrétaire et les administrateurs sur l'utilisation de la plateforme Tradenet
Sources de financement	
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	La collecte des prix par les administrateurs marche bien
Résultats et acquis	Renforcement des capacités de l'organisation <ul style="list-style-type: none"> - Utilisation plateforme Tradenet - Utilisation portable pour envoi des prix collectés - Initiation ordinateur et Internet - Meilleure compréhension de l'évolution des prix Impact sur membres / groupe cible :

	<ul style="list-style-type: none"> - Meilleure vue sur les prix des marchés - Rapidité de l'information - Meilleure visibilité, résultant en un nombre d'offres
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Aucune offre n'a abouti - Pas d'amélioration des chiffres d'affaires perceptible - Beaucoup de propositions 'bidon' dans le système Tradenet - L'accès au préfinancement est un des problèmes majeurs dans cette filière - Dans la filière bétail, la confiance est un facteur déterminant pour conclure des marchés, manque de mise en relation (bourses régionales) physique est ressenti dans le programme - Pérennisation du système de collecte est difficile à assurer – peu probable que les acteurs soient prêts à payer pour les informations sur les marchés
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Bonne connaissance des acteurs sur les marchés Maliens - Gros volume d'affaires
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Faible niveau de mise en réseau des acteurs dans la SOGEMAF - Manque de force dans le plaidoyer
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Continuation de la collecte des prix sur Tradenet <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Incertain <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Non assurée

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - L'exemple de SOGEMAF démontre certaines faiblesses de la plateforme Tradenet : <ol style="list-style-type: none"> 1. Fiabilité des offres 2. Une offre aboutie rarement s'il n'y a pas un niveau de confiance déjà établi entre les acteurs concernés 3. La plateforme Tradenet est généraliste, la filière bétail a beaucoup de spécificités qui n'y sont pas adressées - On peut se demander si la plateforme Tradenet répond aux besoins de la filière bétail
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - En dehors de l'accès aux prix, la filière bétail a un grand besoin de mieux s'organiser en interne. Si la communication interne, la régulation, le contrôle sur la qualité etc. ne sont pas adressés simultanément, une plateforme pareille ne sert pas réellement aux besoins des acteurs concernés. - La sensibilisation et la concertation des acteurs sont primordiales - Les rencontres physiques sont importantes pour créer une base de confiance entre les acteurs
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Une analyse plus 'intelligente' de la filière est nécessaire - Inventorier/s'informer sur d'autres plateformes plus spécialisées - Meilleure concertation avec les acteurs avant de leur proposer des solutions TIC
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Ras

12. La communication dans le comité interprofessionnel du riz au Burkina Faso (CIR-B)

A. Introduction

L'objectif de la visite était de s'informer sur les manières dont CIR-B utilise les TIC pour contribuer au développement de la filière riz au Burkina Faso. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- L'approche interprofessionnelle d'une filière qui paraît intéressante – surtout si on trouve des solutions de communication adaptées aux contextes différents des acteurs concernés
- Utilisation du système flotte mobile

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	CIR-B
Personnes rencontrées et fonctions	Théophile Dipama, secrétaire exécutif
Type d'organisation	Organisation associative à but non-lucratif
Mission et principales activités	CIR-B a pour but essentiel de contribuer au développement économique de la filière riz. Missions : <ul style="list-style-type: none"> - croissance de la productivité - croissance économique - croissance sociale et environnementale - favoriser la concertation entre les acteurs Activités : <ul style="list-style-type: none"> - sensibilisation - formation - promotion - plaidoyer - Collecte, traitement et diffusion des informations aux membres - mise en place des outils techniques et financiers
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	Le CIR-B regroupe les producteurs (associations et coopératives), transformateurs (sociétés), commerçants et transporteurs du riz au BF. 30.876 membres individuels, dont 4339 femmes - 29.724 producteurs 12 sociétés transformatrices 700 transporteurs 440 commerçants
Niveaux d'intervention / couverture géographique	L'ensemble du territoire Burkinabè. Siège à Bobo.
Accès aux outils NTIC	Siège équipé en ordinateurs en réseau Connexion ADSL Equipe technique formée en utilisation des TIC – niveau moyen
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Ordinateur Internet Skype Différents canaux par genre d'acteurs : Courrier classique et radios locales pour atteindre les producteurs Téléphone et Internet (mail) pour atteindre les transformateurs

	<p>Fax et téléphone pour les commerçants Mail et téléphone pour les transporteurs Mail et Skype pour les partenaires internationaux Site Internet en développement</p>
Facilitation de l'expérience NTIC	?
Sources de financement	<p>Sources propres (cotisations, ristournes de commercialisation, prestations de service) Dons et legs Subventions</p>
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	<p>Intégration au niveau de l'équipe technique – niveau moyen Expérimentation prudente de nouvelles technologies dans l'approche Expérience 'flotte' mobile Pas d'expérience avec MISTOWA/Tradenet Site web dynamique en phase de finalisation</p>
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Equipe capable – niveau moyen - Utilisation de médias/technologies différentes en fonction des groupes cibles <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bon résultats avec expérience flotte au niveau communication - ...
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Faible pénétration des TIC au niveau des producteurs - Faible organisation au niveau des producteurs
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Bonne méthodologie basée sur analyse de la filière et concertation des acteurs - Diversification des ressources financières - Bonne connaissance du secteur, de ces acteurs et des moyens de communication actuellement utilisés par les groupes cibles
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Moyenne connaissance des opportunités TIC pour renforcer la méthodologie - Autonomie financière non-assurée - Statut d'ONG ne favorise pas forcément l'intégration au niveau des producteurs
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ras - ... <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ras - ... <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Non-assurée

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - « Le système flotte était plutôt bien, car ca permet les liens directs entre les acteurs des différents collèges. Les inconvénients étaient que la CIR ne pouvait plus faire le suivi, et qu'à la fin c'était nous qui devons payer la facture. » - Un abonnement collectif est difficile à maintenir. - Systèmes de communication pilotés doivent avoir une base économique pérenne. L'exemple de l'utilisation de la flotte (abonnement mobile collectif pour permettre la libre communication entre un groupe d'abonnés) démontre que cela ne peut durer que si les acteurs voient un intérêt direct à contribuer personnellement. - Il faut adapter les solutions au contexte des groupes cibles (mobile
---	---

	<p>ou télécadre intermédiaire pour contacter/informer les producteurs marche pour eux, e-mail marche pour les transporteurs etc.)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fort engouement à la base pour s'approprier l'outil TIC : « Dès qu'ils s'approprient l'outil, ils sont consommateurs plus que les autres mêmes. » « Certains paysans s'organisent pour acheter un ordinateur et se procurer une adresse électronique»
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer les producteurs en appropriation des TIC (ordinateur/Internet) au niveau des unions semble être une opportunité pour améliorer le niveau d'organisation, de renforcement (empowerment) et l'efficacité de la communication au sein des producteurs - La confiance entre les acteurs différents de la filière reste primordiale pour une meilleure commercialisation - Une fois la filière mieux organisée, le plaidoyer peut contribuer
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Inviter CIR-B dans un réseau de partage de connaissances autour du thème TIC et Agriculture - Meilleure sensibilisation sur les opportunités des TIC - Rechercher des plateformes adaptées aux besoins primaires de la filière (renforcement des organisations à la base, mise en relation des acteurs, information fluide et rapide)
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation intermédiaire potentiellement intéressante pour piloter certaines applications

13. L'expérience de FEPPASSI dans l'utilisation des TIC

A. Introduction

L'objectif de la visite était de savoir quels outils de communication sont utilisés par la FEPPASSI. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur la place importante et déterminante des unions dans la circulation de l'information avec la base

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Fédération Provinciale des Professionnels Agricoles de la Sissili (FEPPASSI)
Personnes rencontrées et fonctions	Nessao Salif, Secrétaire général Nignan Safoura, Secrétaire Sanfa Abdoulaye, Technicien
Type d'organisation	OP - Unions /OP locales
Mission et principales activités	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser, former les membres - Appui à la commercialisation des produits des membres - Accompagnement des producteurs
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	<ul style="list-style-type: none"> - 5600 membres physiques - Plus de 200 groupements membres
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Provinciale
Accès aux outils NTIC	Equipement informatique pour la coordination et quelques groupements membres
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	<ul style="list-style-type: none"> - Ordinateurs - Vidéo projecteurs - Appareil photo numérique - caméra
Facilitation de l'expérience NTIC	-IICD
Sources de financement	IICD
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - Formation des membres : le multimédia réduit le temps des formations - Mise en place d'un système de traçabilité des produits agricoles (sous Excel) pour satisfaire aux exigences de la GTZ - Recrutement d'une équipe technique et aménagement d'une salle multimédia pour rendre visible les actions interne et externe - Projet de mettre en place un système d'information basé sur l'utilisation du téléphone portable pour se connecter à internet afin que les animateurs fassent remonter les informations à la coordination et vise versa - Site web qui n'est pas mis à jour
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le temps de formation a été réduit par l'utilisation des multimédias <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plus de membres sont formés - Sécurité et accroissement des revenus
Contraintes	- Coût et qualité de la connexion Internet

rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Difficile de réaliser des films documentaires - Pas de radio locale - Faiblesse de la couverture du territoire nationale par les opérateurs de télécommunication (internet et téléphonie mobile)
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Collaboration avec les autorités administratives et politiques - Structuration des coopératives membres à partir des villages
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Faible surface financière -
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions prévues :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prendre une ligne spécialisée pour connecter le bureau dont la salle multimédia, proposer des services liés à cette salle multimédia et partager la connexion internet à travers la ville - Actualiser le site web - Contacter la compagnie de téléphonie mobile Celtel pour utiliser le téléphone portable afin de se connecter à Internet pour la remonter de l'information à la coordination et vice versa <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Envisage des activités pouvant lui permettre de s'autofinancer : cybercafé, partage de la connexion, radio

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - Le niveau union semble être un niveau idéal pour être équiper en matériels et outils informatiques
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - Montrer à la FEPPASSI les outils existants comme Tradenet et Fresh Food Trace qui peuvent leur être utiles
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer l'appui technique -
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Etendre l'expérience à d'autres unions et fédérations

14. Productrices de karité au Burkina Faso qui se visibilisent à travers les TIC

A. Introduction

L'objectif de la visite était de prendre connaissance de l'utilisation des TIC par une petite union de productrices de Karité à Léo au Burkina Faso. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- L'utilisation des TIC au niveau Union
- L'utilisation des TIC en milieu avec peu d'infrastructures et peu de ressources humaines

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	UGPPK (Union de Groupements de Productrices de Produits de Karité)
Personnes rencontrées et fonctions	Abou Tagnan, salarié technique
Type d'organisation	Union associative
Mission et principales activités	Renforcer le revenus des femmes rurales à travers la production et la commercialisation du (beurre de) Karité
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	55 groupements dans la région de Léo 2194 membres (femmes)
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Région de Léo
Accès aux outils NTIC	3 ordinateurs Connexion Internet Téléphone (portable) Site web – non-actualisé (manque de temps)
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Excel pour administration organisationnelle et financière. Développement d'une propre application pour le suivi et la vente de la production prévu en 2009. E-mail Recherche sur le web Téléphone portable
Facilitation de l'expérience NTIC	Autodidacte – Tagnan initie un peu certaines femmes en bureautique
Sources de financement	Autosuffisance 50 %, autonomie prévue vers 2010 Partenaires prennent en charge une partie des salaires Parfois des volontaires pour appui technique
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Site web Administration semi-automatisée Certification Bio et Equitable.
Résultats et acquis	Renforcement des capacités de l'organisation <ul style="list-style-type: none"> - Au niveau de l'équipe technique – maîtrise moyenne - Visibilité augmentée – qq coopérants au Canada et Etats-Unis - Administration bien organisée et à jour

	Impact sur membres / groupe cible : - Communication interne assez rapide
Contraintes rencontrées	- Entretien technique des ordinateurs peut poser des problèmes - Connexion chère et peu fiable - Connaissances TIC à Léo peu évoluées - Pas toujours le temps pour appliquer des nouvelles connaissances
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	- Femmes et équipe technique dynamiques - Dynamique vers autosuffisance, vision à long terme - Niveau de connaissances TIC au sein de l'équipe technique assez élevé - Motivation d'améliorer les trajets de communication internes et externes
Points faibles de l'organisation et risques	- Autosuffisance non-assurée - Entreprise sociale – ne favorise pas le réinvestissement dans l'organisation - Grande différence de niveau entre équipe technique et femmes membres
Perspectives pour futures actions de l'organisation	Actions à court terme : - Renforcement des capacités d'un noyau d'acteurs en TIC - ... Actions à moyen terme : - Développement ou intégration d'une application spécifique pour le suivi de la production, vente (et certification). - Redynamisation du site web - Mettre en ligne des services clients (par exemple le suivi de sa commande). Durabilité (organisationnelle et financière) : - En voie d'autonomisation (2010)

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	- « La certification nous oblige d'être au top de la communication » - « Avant le téléphone portable pour convoquer une réunion ça prenait 2-3 semaines. Maintenant la communication interne est très rapide » - Une implantation de quelques ordinateurs + connexion au niveau Union, associé avec le portable + les autres moyens traditionnels de communication est suffisante pour favoriser la communication interne et externe - Une base de connaissance technique (hard et soft) au niveau local est indispensable - Le développement d'applications plus spécialisées peut être considéré en une deuxième étape
Principes directeurs pour programme conjoint	- Associer Unions de ce genre à un programme à plus grande échelle pour favoriser et stimuler le partage des expériences et des leçons tirées entre les acteurs
Recommandations	- Inviter UGPPK dans un réseau de partage de connaissances autour du thème TIC et Agriculture
Suites à donner	- Ras

15. Union des Groupements pour la Commercialisation des Produits Agricoles de la Boucle du Mouhoun (UGCPA-BM)

A. Introduction

L'objectif de la visite était de s'inspirer de l'expérience de l'interprofession en matière de stratégie d'organisation autour de la filière céréalière et surtout la maîtrise du marché par le système d'information. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- L'importance de la flotte dans le système de communication entre acteurs
- La capacité d'organisation des producteurs pour assurer des services aux membres
- La volonté des producteurs de se mettre ensemble pour défendre leurs exploitations, chacun gardant son identité

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	UNION DES GROUPEMENTS POUR LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES DE LA BOUCLE DU MOUHOUN (UGCPA/BM)
Personnes rencontrées et fonctions	<ul style="list-style-type: none"> - KAN marcel, agent de développement UGCPA (70 74 06 69 et 76 31 39 89), kan_MISTOWA@yahoo.fr, - SAWADOGO Kadiatou, comptable CRA/BM (70 00 09 39/78 07 07 70), kadi_sawa@yahoo.fr, - BADO Emile, Secrétaire général CRA/BM (70 29 21 61/20 52 11 67), badoemile@yahoo.fr, - ZERBO Moumouni, Animateur APROSSA Dédougou, (20 52 08 20/70 28 05 02/75 04 93 16), afriqueverte.mouhoun@gmail.com, zerbomoumouni2002@yahoo.fr - BONZI Nonyeza, secrétaire général UGCPA/BM, (20 52 01 19/70 27 27 68/76 44 70 45), bnonyeza@yahoo.fr, ugvbm@fasonet.bf
Type d'organisation	Interprofession
Mission et principales activités	<ul style="list-style-type: none"> - Assurer un meilleur revenu à ses membres, - Mettre à la disposition des consommateurs des produits de qualité, - Promouvoir les normes de qualité et poids au Burkina Faso
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	<p>A la base :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Groupements de producteurs et productrices agricoles (GPA), 75 groupements dont 50 mixte et 25 féminin - Les comités d'actions à la commercialisation (CAC), <p>Les responsables élus :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le comité exécutif, - Les commissaires au compte <p>Les comités techniques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comité de gestion des fonds de commercialisation, - Comité de sélection des adhérents, - Comité bissap (25 groupements de femmes) <p>La partie exécutive :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des employés permanents qualifiés

Niveaux d'intervention / couverture géographique	L'UGCPA intervient dans toute la boucle du Mouhoun soit 6 provinces : Banwa, Kossi, Balés, Mouhoun, Nayala et Sourou. Elle commercialise également dans la sous-région (Mali et Niger) et au niveau international
Accès aux outils NTIC	oui
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Ordinateurs, fax, téléphone, connexion internet, (émissions radios), bulletin d'information (dunkafa), équipements informatiques fournis par UPA-DI, site web : www.ugcpa.fr.fm Utilisation du système d'information sur le marché et système de communication (flotte sur mobilob)
Facilitation de l'expérience NTIC	UPA-DI Afrique Verte PICA/MISTOWA Compagnie nationale de téléphonie mobile
Sources de financement	UPA-DI Fonds propres
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Collecte de l'information sur le prix de céréales dans les différents marchés, circulation ascendante et transversale de l'information entre les membres grâce à la flotte, relations commerciales avec les clients, recherche de clients, etc.
Résultats et acquis	Renforcement des capacités de l'organisation <ul style="list-style-type: none"> - Meilleure circulation de l'information entre les membres, - Fluidité de la communication, - Visibilité de l'union à l'intérieur et à l'extérieur Impact sur membres / groupe cible : <ul style="list-style-type: none"> - Meilleur prix aux producteurs, amélioration du revenu, - Sécurisation du revenu car la vente groupée des produits, - Ouverture sur le monde, - Opportunité commerciale à l'extérieur
Contraintes rencontrées	- Difficultés de connexion liée à la faiblesse du débit
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Cadres de concertation des OP dotés de téléphones portables depuis 4 ans pour de SMS sur les prix dans les différents marchés, - Dynamique organisationnelle et climat de confiance, - Intégration d'activités spécifiques pour améliorer le revenu des femmes (commercialisation bissap : 42 tonnes), - Esprit d'ouverture vers les autres organisations en vue de créer une plateforme locale des OP, - Autonomie institutionnelle par la construction du siège
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - L'UGCPA n'est pas encore membre de la CPF car n'intervenant que dans une seule région, - Fermeture des frontières avec interdiction d'exporter des céréales vers les autres pays de la sous-région
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diversification dans la commercialisation des produits agricoles (bissap cette année et sésame) - <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Partenariat avec les autres organisations par la mise à disposition de locaux, - Renforcement du système de communication et de connexion à internet haut débit grâce à l'installation de Telecel Burkina dans la zone

	<p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Partage des coûts de fonctionnement du siège, - Diversification des produits destinés à la commercialisation, - Contrat de vente de bissap avec une firme allemande
--	---

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - L'UGCPA/BM a développé une expertise dans la collecte, la commercialisation groupée de produits agricoles, - L'union jouit d'une réelle réputation à l'échelle locale et nationale dans la fourniture de services aux membres et autres organisations - La cohésion de l'union est renforcée grâce au système de communication mis en place et qui fonctionne parfaitement (TIC et flotte)
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - Rapprochement d'UPA-DI pour élaboration programme conjoint d'appropriation des NTIC - Renforcement des aspects techniques avec appui IICD
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer le dispositif d'appropriation des NTIC par l'amélioration de la qualité de connexion, - Soutenir les efforts de création d'un centre de services au bénéfice des OP (appui Afrique verte)
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer les acquis de l'union dans le domaine de l'utilisation des NTIC, de la circulation de l'information et du dispositif de l'information sur le marché - Faire de l'UGCPA un centre de service pour les OP de la région

16. APPROSSA-Afrique Verte

A. Introduction

L'objectif de la visite était de prendre connaissance des expériences d' Afrique Verte APPROSSA avec le projet MISTOWA, la plateforme Tradenet et les PICA. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- le programme MISTOWA
- la plateforme Tradenet
- Les PICA au Burkina
- L'appropriation des TIC

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Afrique Verte – APPROSSA - Association pour la Promotion de la Sécurité et de la Souveraineté Alimentaires au Burkina
Personnes rencontrées et fonctions	Philippe Ki, Coordonnateur AV Aprossa Ebié Issiaka, Responsable du Programme, Chargé des Formations Olivier Kabré, Responsable Service SIM Aprossa
Type d'organisation	ONG
Mission et principales activités	<p>L'association APPROSSA a été créée en juillet 2005, en même temps que ses homologues au Mali (AMASSA) et au Niger (AcSSA). Elle est issue de l'autonomisation de l'antenne Afrique Verte, qui intervient au Burkina Faso depuis 1990. Elle a pour objectif d'améliorer la sécurité alimentaire des populations de manière durable à travers la professionnalisation de la filière céréalière.</p> <p>La coordination, basée à Ouagadougou, est composée du coordinateur, de la responsable des formations et d'un gestionnaire comptable. Sur le terrain, les animateurs - formateurs sont basés dans les Centres Régionaux d'Information (CRI) de l'association et travaillent quotidiennement auprès des organisations paysannes et des transformatrices de céréales.</p> <p>Les principales activités¹ mises en œuvre par l'association sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La diffusion de l'information commerciale (prix et disponibilité des céréales). • L'appui à la commercialisation (appui-conseil, crédit...); l'organisation de bourses aux céréales; l'appui aux petites unités de transformation des céréales • La formation technique et commerciale des responsables paysans; la structuration en unions et fédérations; l'organisation de sessions d'alphabétisation; l'organisation de voyages d'échanges d'expériences entre OP <p>AMASSA élabore et vend des outils d'information spécifiques pour les opérateurs céréaliers (aides-mémoires, cassettes audio et vidéo, théâtre, etc.) en français et en langues locales : dioula, gulmantchéma, fulfuldé, mooré.</p>
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	Organisations de producteurs, commerçants, transformateurs, partenaires institutionnels, ONG

¹ Voir les nombreuses informations disponibles sur les pages Burkina Faso du site de Afrique Verte <http://www.afriqueverte.org/index.cfm?srub=9>

Niveaux d'intervention / couverture géographique	15 marchés (Bitou, Boulsa, Djibasso, Dédougou, Dori, Tenkodogo, Pouytenga, Kaya, Gorom-Gorom, Sebba, Fada N'Gourouma, Gounghin, Sankaryaré, Bitou, Nouna).
Accès aux outils NTIC	Bureaux à Ouaga bien équipés et connectés PICA national à Ouagadougou 3 CRI/PICAs équipés dans des grandes villes Portables Flotte (avec CIC-B)
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	4 Centres Régionaux d'Informations (PICA) à Ouaga, Dédougou, Koupéla et Dori avec panneaux d'affichage des prix et des offres, centres de formation, accès Internet, bibliothèque
Facilitation de l'expérience NTIC	MISTOWA
Sources de financement	Projets (Oxfam, UE, SCAC, IFDC, etc) ...
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Renforcement des capacités de l'équipe Renforcement du volet commercialisation Meilleur contrôle sur la qualité des données
Résultats et acquis	<ul style="list-style-type: none"> - 4 PICAs fonctionnels - 15 collecteurs sur les marchés, qui envoient leurs données au PICAs - Contrôle et vérification des données au niveau du PICA national - Bulletin mensuel d'information "Sécurité alimentaire » - Point mensuel sur la situation alimentaire au Sahel, co-publié par les 3 associations nationales d'Afrique Verte (APROSSA Burkina / AMASSA Mali / AcSSA Niger), distribué par email à plus de 300 adresses au Burkina Faso, et posté sur plusieurs sites web.
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Programme MISTOWA trop court - La durée n'a pas permis la formation de tous les animateurs sur l'utilisation de la plateforme Tradenet - La connexion Internet au niveau des PICA hors Ouaga est peu fiable: pannes et faibles débit. - Tradenet connaît des bugs techniques – l'envoi des SMS par exemple ne réussit pas toujours.
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Une gamme de services et d'activités de qualité en direction et avec l'ensemble des opérateurs économiques des filières (SIM, Bourses aux Céréales, formations). - Des collaborations techniques et financières avec la plupart des OPA et des institutions du pays. - Un dispositif de terrain complémentaire aux dispositifs publics et associatifs, et bon marché; des Centres Régionaux d'Informations qui fonctionnent bien. - Des analyses et des bulletins mensuels de qualité, couvrant 3 pays - Equipe jeune et dynamique – apte à rapidement s'approprier et intégrer des innovations dans son travail - L'autonomisation de l'ONG lui permet de s'engager plus facilement dans des actions dans d'autres filières comme les fruits et légumes ou les produits non traditionnels.
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Les ressources financières limitées et aléatoires de l'ONG. - La couverture géographique du territoire et une concentration sur les filières directement liées à la sécurité alimentaire (zones à

	risques, céréales).
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Former plus d'animateurs sur Tradenet - Chercher des financements pour continuation des PICA <p>Actions à moyen terme :</p> <p>La mise en place d'un serveur vocal au niveau du BF pourrait aider à résoudre le problème de l'analphabétisme des opérateurs par rapport aux SMS</p> <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Relativement stable pour l'ONG , mais non-assurée au niveau des PICA

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - « MISTOWA pour nous a été très édifiant. C'est venu renforcer une dynamique déjà existante à notre niveau. Nous travaillions avec des supports papier et des bourses céréalières. Ils sont venus apporter d'autres supports, tels que l'outil informatique et mobile.» - « Nous avons constaté un engouement au niveau des équipes, mêmes dans des circonstances techniques parfois difficile. » - « C'est dommage qu'il y ait eu trop de précipitation. Il faut se réaliser que les innovations sont lentes à être appropriées. Les TIC ne sont pas encore dans les habitudes des gens » - « Pour les opérateurs analphabètes déjà lire le français est difficile – pour eux de déchiffrer des textes codés l'est encore plus. » - Le SMS est encore difficilement utilisable à grande échelle au Burkina
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - Greffage des TIC sur une dynamique existante! - Adapter les TIC au contexte local - Favoriser une approche 'processus'
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - AV Aprossa semble une ONG bien placée, experte et flexible pour accompagner des OP/OC dans le renforcement du processus de commercialisation avec les TIC au Burkina; ses liens avec les ONG 'sœurs' au Mali et au Niger permet en plus un partage de connaissances fluide au niveau régional.
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Inclure AV dans les discussions préliminaires

17. Chambres régionales d'Agriculture (CRA et BN-CRA)

17a. Chambre régionale d'Agriculture du Boucle du Mouhoun

A. Introduction

L'objectif de la visite était de prendre connaissance avec la CRA/Boucle du Mouhoun, une des treize CRA que compte le Burkina. Comme la CRA est plus proche géographiquement des producteurs, il fallait observer sa communication avec les paysans à la base et avec ses partenaires.

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Chambre Régionale d'Agriculture de la Région de la Boucle du Mouhoun (CRA/BM)
Personnes rencontrées et fonctions	Emile BADO : Secrétaire Général de la CRA/BM Kadiatou SAWADOGO : comptable de la CRA/BM
Type d'organisation	Créée par décret présidentiel 2001-770 bis/PRES/PM/AGRI du 31 Décembre 2001 à l'image des 12 autres CRA que compte le Burkina Faso, la CRA/BM est un établissement public de l'Etat à caractère professionnel
Mission et principales activités	3 missions principales sont dévolues à la CRA/BM - Mission de représentation du monde rural et de concertation - Mission d'information et de formation - Mission de promotion, d'appui aux projets de développement des agriculteurs et de leurs organisations Elle intervient dans l'ensemble des secteurs du développement agricole (production végétale, production animale, pêche, promotion des services au monde rural)
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	La chambre regroupe tous les producteurs agricoles individuels et organisés de la région. Tout agriculteur résidant dans la région est membre ex-officio de la CRA. Mais une Assemblée Consulaire siège au nom des producteurs de la région. Elle est composée de 58 membres dont 42 membres du collèges des agriculteurs, 8 du collèges des OPA (Organisation Professionnelles Agricoles) et 8 du collège des femmes. Sur cette base, l'Assemblée Consulaire est composée à 20% de femmes.
Niveaux d'intervention / couverture géographique	La CRA/BM couvre la circonscription administrative de la Boucle du Mouhoun. La Boucle du Mouhoun s'étend sur une superficie de 34 497 km ² (12% du territoire national) et regroupe 6 provinces (Balé, Banwa, Kossi, Mouhoun, Nayala, Sourou), 47 départements et 1042 villages.
Accès aux outils NTIC	La CRA/BM dispose de trois ordinateurs fixes, d'une ligne téléphonique fixe et d'une connexion Internet à faible débit. Les téléphones portables acquis en privés par le personnel et les élus de la CRA/BM contribuent à fluidifier la circulation des messages dans le cadre du service. La CRA fait également recours aux radios locales.
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	La CRA utilise prioritairement les ordinateurs et les portables pour communiquer. La CRA/BM dispose d'une connexion au réseau Internet (RTC). A côté du Net, la chambre utilise des téléphones portables (GSM) et des radios communautaires de la région (Radio La Voix des cotonniers, Radio CEDICOM).
Facilitation de l'expérience NTIC	- Les TIC permettent à la CRA de communiquer les informations à leurs membres jusqu'au niveau village en passant par les départements et les provinces.

	<ul style="list-style-type: none"> - Les TIC fluidifient également les échanges d'information de la CRA/BM avec les 12 autres CRA du Burkina ainsi qu'avec la Coordination Nationale des CRA logée à Ouagadougou - Les TIC facilitent également les actions d'information et de sensibilisation de la CRA en direction du monde rural dans sa globalité (agriculteurs, éleveurs, pêcheurs, artisans, transformatrice...)
Sources de financement	Les financements acquis par la CRA/BM dans le domaine des TIC émanent de l'Union Européenne et du gouvernement burkinabè. Outre l'acquisition du matériel, la comptable de la CRA/BM a bénéficié d'une formation en TIC grâce à MISTOWA/IFDC
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Avec les TIC, la CRA/BM parvient à mieux traiter ces textes et assurer un meilleur fonctionnement de son secrétariat. La transmission des informations vers la CN-CRA se fait en temps réel.
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Traitement plus facile des textes (correspondances administratives et rapports) - Transmission rapide des courriers à distance <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La flotte par exemple raffermi les liens sociaux et les liens de travail entre les membres de la CRA avec les autres CRA - Les ordinateurs accroissent l'efficacité dans la prestation des agents de la CRA.
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Faiblesse technique du réseau téléphonique. La nationale des télécommunications ne parvient pas dans certaines régions à fournir aux clients une connexion permanente à haut débit. - Difficultés liées au manque d'énergie. Les téléphones portables ont besoins d'être rechargé au moyen du courant électrique alors que les membres de la CRA résident dans des villages qui ne dispose d'électricité. Des groupes électrogènes acquis par des prestataires privés permettent les recharges tout en posant le problème de la rapidité. Cela ne facilite pas la disponibilité de certains producteurs injoignables à certains moments de la journée.
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - La CRA possède un siège équipé en ordinateurs complets (Moniteurs, unités centrales, imprimantes et autres accessoires). Elle est connectée au réseau électrique. - En terme de mobilisation sociale, les CRA dont celle de la Boucle du Mouhoun regroupe d'office tous les producteurs agro-sylvo-pastoraux de la région. C'est donc un espace idéal où peut se pratiquer des actions intercommunication. Les TIC ont un grand rôle à jouer dans de telles actions.
Points faibles de l'organisation et risques	<p>Les principaux points faibles de la CRA sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le manque de moyens financiers : Jusque-là, l'Etat burkinabè appuyait les CRA dans leur fonctionnement. L'Etat envisage de mettre fin à son appui direct aux CRA pour leur fonctionnement. De ce fait, la CRA manquera de moyens pour se doter de matériel informatique. - Les membres des CRA ne sont pas formés en TIC et même si la CRA venait à acquérir du matériel informatique, la pratique poserait problème
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formation des membres et techniciens des CRA en informatique et bureautique - Elargissement des membres de la flotte pour fluidifier la communication téléphonique

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

<p>Leçons apprises (phrases simples et explications)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La communication est fondamentale pour la CRA qui en a besoin pour ses actions de sensibilisation et d'information du monde rural - Au regard de la grandeur de ses missions les moyens en TIC dont dispose la CRA ne sont pas suffisants - La CRA/BM à l'image des autres CRA a besoins d'un agent spécialisé en information et en communication pour mieux atteindre ses objectifs - La CRA a également besoin d'une stratégie de communication multimédia (employant TIC et autres moyens de communication) - La CRA n'a pas en application une expérience en matière d'utilisation des TIC.
<p>Principes directeurs pour programme conjoint</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La CRA est bien placée pour exécuter un projet d'appropriation des TIC par les producteurs à l'échelle de la région de la Boucle du Mouhoun - Malgré l'éclosion des TIC, en milieu rural l'oralité reste fortement de mise. C'est pourquoi un appui de la CRA à l'utilisation de la flotte se révélera être fort intéressant pour les producteurs habitant la plus grande région du pays en terme de superficie.
<p>Recommandations</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Recommandation à la CRA de recruter un agent chargé spécifiquement de la communication - Inviter la CRA/BM à s'équiper d'avantage en TIC (ordinateurs, connexion Internet haut débit, usage stratégique des radio locales, utilisation de la flotte...)
<p>Suites à donner</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Former un agent (spécialisé en communication) ou un des membres du bureau de la CRA en usage des TIC (notament leur importance pour les organisations)

17b. Bureau National des Chambres régionales d'Agriculture

A. Introduction

L'objectif de la visite était de connaître le BN-CRA ainsi ses activités dans le domaine des TIC. IL s'agissait également de voir son interactions avec d'autres organisation comme la CPF.

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Coordination Nationale des Chambres Régionales d'Agriculture (CN-CRA)
Personnes rencontrées et fonctions	Secrétaire général de la CN-CRA : Pierre ILBOUDO
Type d'organisation	Selon l'article 28 du décret portant création des CRA, Il est créé un Bureau national des Chambres régionales d'agriculture non doté de la personnalité juridique. Le bureau national des CRA est installé à Ouagadougou.
Mission et principales activités	Selon l'article 29 du même décret, Le Bureau national des Chambres régionales d'agriculture a pour missions de: - coordonner au niveau national, l'activité des Chambres régionales d'agriculture ; - représenter les Chambres Régionales d'Agriculture auprès des pouvoirs publics et auprès de toutes institutions publiques ou privées, nationales ou internationales.
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	Le Bureau national des Chambres régionales d'agriculture est composé de trois(3) catégories de membres : - les Présidents et les vices présidents des Chambres régionales d'agriculture qui sont au nombre de 26 - les organisations faïtières agricoles dans la limite de vingt pour cent (20%) de l'effectif de la première catégorie: - les femmes agricultrices émanant des Chambres régionales d'agriculture dans la limite de vingt pour cent (20%) de l'effectif de la première catégorie.
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Le BN-CRA n'est pas un organe doté de la personnalité juridique et n'a pas de territoire d'intervention donné. Chaque CRA intervient dans une région précise et est autonome vis-à-vis du BN-CRA.
Accès aux outils NTIC	Le BN-CRA dispose de 3 ordinateurs (un pour le Secrétaire Général, un pour la secrétaire et un pour le comptable) Il dispose d'une ligne de téléphonie, de la connection Internet Les membres des CRA emploient grandement le téléphone portable à travers une flotte qui relie les principaux responsables (présidents, SG, comptable)
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	L'appréciation de l'ensemble des TIC utilisés par le BN-CRA fait partie de l'objet de la visite
Facilitation de l'expérience NTIC	Le Projet MISTOWA de IFDC a pu former les cadres du BN-CRA en matière d'utilisation des TIC Formation de la secrétaire par l'Ecole Nationale de l'Administration (ENAM)
Sources de financement	Les principaux partenaires dans le domaine des TIC : - L'Etat burkinabè

	<ul style="list-style-type: none"> - L'Union Européenne - MISTOWA/IFDC
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - Facilitation de la communication entre tous les inscrits à la flotte - Rapidité dans le traitement des informations
Résultats et acquis	<ul style="list-style-type: none"> - Utilisation de logiciel EXCEL par la comptabilité - Fluidité de la communication entre les principaux responsables
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de moyen financiers : la structure vit de subventions de l'Etat (qui s'achève bientôt) et du RECAO (qui est insuffisante) - Personnel faiblement formé sur l'usage des TIC
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Regroupement de l'ensemble des producteurs organisé et non organisés ou la totalité du monde rural ou presque 80% des populations du Burkina - Dispose de locaux et de bureaux pour diverses installation - Bonne conception des TIC (Sans TIC, rien ne marchera selon le Secrétaire Général du BN-CRA)
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Faiblesse des moyens financiers - Insuffisance de personnel de façon générale et de professionnel de l'information et de la communication de façon particulière
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de communication - Prestation dans le cadre de mise en œuvre de projets et programmes de développement dont une partie reviendra aux CRA et par ricochet au BN-CRA

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - Malgré ses difficultés, le BN-CRA a une bonne conception des TIC et a une volonté de s'en approprier - Nécessité de tisser des relations avec d'autres acteurs non étatiques - Il faut les TIC pour fédérer les CRA autour du BN-CRA
Principes directeurs pour programme conjoint	Un programme en TIC au sein des CRA se doit d'être centré à la base afin que les producteurs prennent d'abord connaissance des CRA, de leurs activités et des services qu'elles apportent aux producteurs.
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - La CRA doit diversifier ses sources de financement - La CRA doit au minimum maintenir les CRA en réseau par INTERNET
Suites à donner	Appuyer d'avantage le BN-CRA en usage des TIC

18. NTIC facilitent la concertation et la collaboration entre OP : le cas du CRCOR de la région Centre Ouest

A. Introduction

L'objectif de la visite était s'imprégner des expériences dans la Région Centre-Ouest avec l'utilisation de TIC pour faire fonctionner des cadres de concertation entre OP au niveau local. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- Les possibilités d'emploi et de valorisation d'outils NTIC au niveau intermédiaire et local et possibilités de mise à échelle des expériences pilotes (en cas où il y a volonté des OP de collaborer).
- L'effet fédérateur des NTIC : intensification des échanges, création d'une dynamique de professionnalisation.
- L'amélioration de la visibilité des OP
- Représentation des niveaux locaux vers niveaux régional et national.

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Cadre Régionale de Concertation des Organisations Paysannes du Centre Ouest (CRCOR-CO)
Personnes rencontrées et fonctions	Mme Jeanne Zangaré Mme Nana Colette M. Alexandre Ouédraogo M. Claver
Type d'organisation	Organisations paysannes – Cadres de concertation
Mission et principales activités	Concertation et échanges entre organisations paysannes au niveau de la Région Centre-Ouest.
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	Le CRCOR est encore jeune, mise en place en 2007, initié par CPF. Il y a huit démembrements régionaux de Fédérations nationales qui sont membres du CRCOR (FEPA-B, FENAFER-B (femmes rurales), FEB (éleveurs), FENUGGF, FNJPAF (jeunes), ULPCPB (coton), UNFSB (semences), UNPRB (riz). En outre, d'autres OP ont adhéré telle que FEPASSI, UNPSS, unions départementales et communales.
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Région Centre-Ouest Le CRCOR tient ses activités au niveau du bureau de la FENAFER de la région CO. CPF a insisté qu'on utilise bâtiments existants. Partage de l'équipement.
Accès aux outils NTIC	Ordinateur et équipement connexe. Pas encore connexion Internet (demande faite)
NTIC utilisées / Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Ordinateur, cybercafé, radio locale, téléphone portable. La saisie de documents se fait sur l'ordinateur. Email et recherche Internet se fait encore dans le cybercafé. Téléphones portables sont utilisés pour passer des informations. SMS est utilisé pour des rappels.
Facilitation de l'expérience NTIC	CPF Animateur de la CPF Animateurs de la CPF (élus)
Sources de financement	Cotisations CPF (à travers financement d'une ONG italienne)

Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formation en thèmes divers (commercialisation, accès aux intrants, APE, environnement juridique des producteurs, foncier rural, gestion des exploitations familiales, ..) - Intensification de la communication horizontale (entre différentes OP) - Intensification communication verticale (avec faîtières nationales et CPF) - Utilisation commune du bureau d'une des organisations (effet fédérateur) ; tenue des réunions du cadre de concertation - Renforcement visibilité, collaboration avec services techniques - CRCOR et NTIC favorisent d'autres actions, telles que : formations, recherche de prix de marché, propositions de thèmes à la recherche, contact avec responsables politiques <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Démystification des NTIC - Renforcement visibilité et capacité de faire des propositions
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Lenteur dans l'obtention de la connexion Internet (ONATEL)
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Volonté de se mettre ensemble et de collaborer - Partage du bureau et de l'équipement - Développement du niveau intermédiaire : « il y avait la base, il y a le niveau national, maintenant nous nous regroupons au niveau de la région et des provinces ».
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisante connaissance du membership (par fédérations nationales et leur démembrements régionaux) - Faiblesse de cotisations
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Connexion internet - Poursuite rencontre du CRCOR - Poursuite formations, p.e. gestion du grenier - Recensement des groupements et des membres individuels - Mise en place système de cotisation. <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organiser foire régionale agricole de commercialisation - Transfert des informations de la CPF - Information sur prix de marché et recherche des débouchés pour produits agricoles. - Rencontre avec responsables politiques de la région - Intensifier contact avec recherche (semences) <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - CPF, ses fédérations membres et les CRCOR sont en train de mettre en place une système de cotisation (1000 FCFA par membre), avec la répartition suivante : 200 (frais de la carte), 100 (pour CPF), 200 (pour Fédération Nationale), 250 (pour Union), 250 (pour groupement). - Jusqu'à présent les cotisations s'avèrent difficiles à recueillir ; l'emploi judicieuse des NTIC et pour des raisons économiques est alors à prévoir.

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none">- Equipement bureautique au niveau intermédiaire est possible et crée une dynamique (visibilité, professionnalisation)- Effet fédérateur de l'utilisation commune des outils NTIC
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none">- NTIC peut beaucoup faciliter cadres de concertation au niveau local, si la volonté de 'parler ensemble' existe.- Combiner prestation de services économiques et politiques.
Recommandations	<ul style="list-style-type: none">- Les CRCOR peuvent être perçus comme des centres de services aux organisations professionnels des producteurs.- C'est à ce niveau que, dans un premier temps, on peut imaginer des télécentres paysans (régions). Ensuite les provinces (45) pourraient suivre.
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none">- Poursuivre l'action au niveau des 7 régions actuelles.- Analyser les cas de réussite et d'échec pour en apprendre des leçons.- Extension progressive des expériences des CRCOR à d'autres régions.

19. L'éveil de conscience NTIC: Yam Pukri

A. Introduction

L'objectif de la visite était d'échanger avec Yam Pukri, une association beaucoup expérimentée dans la formation en TIC et qui a surtout rendu divers services aux organisations. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- Yam Pukri a déjà pris conscience de l'importance la communication pour les OP
- Yam Pukri est une association qui a plusieurs initiatives en cours de mise en œuvre et en projet. L'association est capable de gérer un projet lancé par un partenariat

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Association Yam Pukri
Personnes rencontrées et fonctions	Président : Sylvestre OUEDRAOGO Chargé des études et des travaux : Mme GUIGMA/OUEDRAOGO Karidja Coordinatrice de Yam Pukri : Mme ZIO
Type d'organisation	Pionnière dans le domaine de la formation et de la vulgarisation en TIC au Burkina, Yam Pukri a été créé en 1998.
Mission et principales activités	Yam Pukri s'est attribué les missions suivantes : <ul style="list-style-type: none"> - Contribuer à l'élaboration des stratégies e-business des organisations - Aide à la réalisation de base de données numériques et de produits multimédias - Accompagnement dans l'intégration des TIC au sein de votre organisation de manière efficace
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	Yam Pukri est une équipe de plusieurs spécialistes (Sociologues, informaticiens, économistes, journalistes-communicateurs, économistes, juristes) qui apporte des services à des entreprises publiques, parapubliques et privées, à des associations et ONG de développement, à des individus.
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Même si ses 4 centres de formation existent dans la ville de Ouagadougou, Yam Pukri intervient sur toute l'étendue du territoire burkinabè et même au-delà des frontières du Burkina à travers surtout des télé services.
Accès aux outils NTIC	En matière de TIC Yam Pukri a atteint un niveau de difficilement rattrapable au Burkina. En terme de PC (ordinateurs), Yam Pukri dispose en moyenne de 20 postes par centre sans compter que tous les bureaux (plus de 15) dispose de chacun en moyenne 1 poste. Pour ce qui est de la connexion elle assurée au bureau aussi bien que dans les centres de formation de Yam Pukri. Outre les ordinateurs et la connection Yam Pukri dispose de rétroprojecteurs et recoure quelque fois aux médias (radio, télé, journaux) pour diffuser ses idées, sa vision et pour parler de ses activités
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Yam Pukri utilise grandement l'Internet pour vendre le Burkina, les ONG burkinabè et leurs services. La visite a été envisagée dans le sens de prendre connaissance de la riche expérience de Yam Pukri en matière de TIC surtout que l'expérience de Yam Pukri touche le domaine de l'agriculture, l'élevage, la pêche et la foresterie.
Facilitation de l'expérience NTIC	C'est au fur et à mesure que Yam Pukri a travailler pour faciliter son expérience en accès au TIC. Les partenaires ne faisaient qu'accompagner les initiatives de l'association.

Sources de financement	Les principaux partenaires de Yam Pukri sont : - IICD (Institut International de Communication et du Développement) - Développement Gateway Foundation - Burkina NTIC
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Les TIC ont permis à Yam Pukri de se vendre, de vendre ses services, les services des autres et de former surtout de nombreux burkinabè évoluant dans plusieurs domaines
Résultats et acquis	- Elaboration de modules de formation (initiation de base en micro-informatique, multimédias, base de données/gestion, maintenance informatique, connaissances générales/Economie/Emploi - Réalisation de portails sur le Burkina : portail associatif (www.faso-ong.org), portail d'actualité sur les TIC au Burkina et en Afrique (www.burkina-ntic.org), portail sur les initiatives de développement au Burkina (www.faso-dev.net), portail multimédias (www.wagues.org)
Contraintes rencontrées	- La multitudes d'opérateurs en TIC qui interviennent les domaines des TIC et ravi un temps soit peu la vedette à Yam Pukri. Yam Pukri est obligé d'innover dans ses prestations de services.
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	- Yam Pukri a acquis la confiance du ministère burkinabè en charge des TIC - Yam Pukri maîtrise l'environnement dans lequel il intervient et a développé de bonnes relations avec les organisations qui ont un besoins en services/TIC - Yam Pukri a une capacité d'anticipation et n'est jamais rattrapé par de nouvelles techniques - Yam Pukri dispose d'une équipe pluridisciplinaire et très avisée des question de développement
Points faibles de l'organisation et risques	- Yam Pukri malgré sa capacité d'anticipation est fortement concurrencé par des opérateurs privés (association, individus, entreprise) de plus en plus - Yam Pukri a un statut complexe :il est reconnu par la loi comme une association à but non lucratif mais en pratique, il fait des prestations qui rapporte de l'argent et contribue aux impôts
Perspectives pour futures actions de l'organisation	Actions à court terme : - Cap sur la formation à distance et les télé services - Permettre aux OP d'être présentes sur le Net - Accent sur les portail qu'il développe

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	- Yam Pukri a déjà pris conscience de l'importance la communication pour les OP - Yam Pukri est une association qui a plusieurs initiatives en cours de mise en œuvre et en projet. L'association est capable de gérer un projet lancé par un partenariat
Principes directeurs pour programme conjoint	Une organisation comme Yam Pukri semble bien placée pour exécuter un programme à échelle nationale, en se positionnant comme Centre de Prestations de Services autour de l'axe Communication pour les Unions d'OP et un nombre de commerçants.
Recommandations	- La mise en relation de Yam Pukri avec les OP doit se poursuivre et être encouragée - Yam Pukri doit être renforcé de sorte à rendre service aux OP
Suites à donner	Suivre attentivement les activités de Yam Pukri qui sont fort intéressante pour les OP.

20. IABER, informations de marché et TV Koodo

A. Introduction

L'objectif de la visite était de savoir quels outils de communication sont utilisés par l'IABER. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur l'utilisation d'un programme TV pour la diffusion des informations de marché et autres informations au monde rural.

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	IABER (Institut Africain de Bio-Economie Rurale)
Personnes rencontrées et fonctions	
Type d'organisation	Organisation de droit privé
Mission et principales activités	Contribuer à la lutte contre la pauvreté à travers le développement d'une économie de marché équitable et dynamique
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	-
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Nationale
Accès aux outils NTIC	Equipement informatique pour la coordination
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	<ul style="list-style-type: none"> - Ordinateurs et Internet - Téléphone, téléphone portable (flotte qui a été suspendu actuellement), fax - Site web - Vidéos - Emission TV
Facilitation de l'expérience NTIC	IICD
Sources de financement	IICD
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Production de TV Koodo qui est une émission télévisée du monde agricole
Résultats et acquis	Impact sur membres / groupe cible : <ul style="list-style-type: none"> - La population est informée régulièrement (hebdomadairement/mensuellement) de l'évolution des prix des produits agricoles des principaux produits sur les principaux marchés
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Être en possession de l'information à temps réel - Les coûts de production de l'émission
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement	<ul style="list-style-type: none"> - Informe la population en utilisant des marionnettes drôles - Collabore avec la télévision nationale, la SONAGES, Yam Pukri...

externe	
Points faibles de l'organisation et risques	- Ne peut pas supporter seul les coûts de production de l'émission
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Passer d'une diffusion mensuelle à une diffusion hebdomadaire - Avoir les informations de marché à temps réel - <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La production de cette émission ne tient qu'au financement de IICD ; voir comment l'autofinancer

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - La collaboration entre différentes structures est cruciale pour un meilleur impact - Une émission de TV peut avoir un grand impact si elle est bien pensée
Principes directeurs pour programme conjoint	- Voir comment intensifier la collaboration avec d'autres structures et pérenniser cette émission
Recommandations	- Tradenet peut être utile pour la remontée des informations diffusées dans l'émission
Suites à donner	- Voir dans quelles mesures dupliquer et adapter cette initiative à d'autres pays

21. Productrices de karité SONG TAABA au Burkina Faso qui commercialisent à travers et MIPROKA

A. Introduction

L'objectif de la visite était de prendre connaissance de l'utilisation des TIC par Song Taaba, Association de productrices de Karité à Ouagadougou au Burkina Faso.

Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- L'utilisation des TIC pour la commercialisation du (bio-)karité
- L'utilisation des TIC en milieu avec peu d'infrastructures et peu de ressources humaines

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Association Song Taaba	
Personnes rencontrées et fonctions	Noélie Ouédraogo, chef de projet MIPROKA	
Type d'organisation	OP- Association féminine	
Mission et principales activités	Mission : aider les femmes membres à améliorer leur conditions de vie, assurer leur autonomie et leur autopromotion, valoriser les produits locaux, lutter contre la pauvreté des femmes surtout en milieu rural. L'association s'investit dans deux types d'activité : - les activités socioculturelles et de perfectionnement (alphabétisation, formation, santé), - les activités économiques : la fabrication et la commercialisation du beurre de karité	
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	28 groupements dans 10 provinces 2100 membres (femmes)	
Niveaux d'intervention / couverture géographique	10 provinces différentes	
Accès aux outils NTIC	Siège à Ouaga bien équipé Centre de documentation Karité équipé à Ouaga Connexion Internet Téléphone (portable) 2 maisons MIPROKA (Saponé et Bousé) avec 2 ordinateurs + imprimante + tel chacune (connexion interrompue) Vidéo projecteur GPS Appareils photo- et vidéonumériques	
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Excel pour administration organisationnelle et financière. Powerpoint, Access E-mail et Site web – www.songtaaba.net Recherche sur le web Téléphone portable	
Facilitation de	Partenaires divers	

l'expérience NTIC	IICD
Sources de financement	Partenaires prennent en charge une partie des salaires Parfois des volontaires pour appui technique
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Meilleure commercialisation à travers le site web Administration automatisée Centre de documentation en voie de numérisation Certification Bio
Résultats et acquis	Renforcement des capacités de l'organisation <ul style="list-style-type: none"> - Au niveau de l'équipe technique – maîtrise moyenne - Visibilité augmentée – coopérants au Canada, aux Etats-Unis, en Europe et en Asie - Administration bien organisée et à jour - Promotion locale du beurre de karité Impact sur membres / groupe cible : <ul style="list-style-type: none"> - Communication interne plus rapide - Renforcement des femmes rurales en matière TIC – niveau de base - Meilleure commercialisation – augmentation des ventes
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Entretien des équipements en milieu rural pose des problèmes - Connexion trop chère et peu fiable - Manque d'accès à l'électricité en milieu rural - Faible formation des femmes en milieu rural - Revenus insuffisants pour autofinancer les MIPROKA - Financement IICD du projet MIPROKA trop court (2 ans)
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Femmes et équipe technique dynamiques - Vision à moyen terme - Séparation du commerce et du social en voie de préparation - Niveau de connaissances TIC au sein de l'équipe technique assez élevé - Motivation d'améliorer les trajets de communication internes et externes
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Autosuffisance non-assurée - Entreprise sociale – ne favorise pas le réinvestissement dans l'organisation - Grande différence de niveau entre équipe technique et femmes membres - Grandes distances géographiques entre siège et groupements villageois
Perspectives pour futures actions de l'organisation	Actions à court terme : <ul style="list-style-type: none"> - Recherche de financements pour poursuite du projet MIPROKA Actions à moyen terme : <ul style="list-style-type: none"> - Création d'une entreprise pour la transformation, la commercialisation et la vente des produits Durabilité (organisationnelle et financière) : <ul style="list-style-type: none"> - Non-assurée

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none">- « La certification nous force à suivre et former les femmes très régulièrement »- « La communication interne est beaucoup plus rapide »- L'implantation de MIPROKA outillés d'ordinateurs + connexion au niveau des villages est bénéfique pour la communication interne, mais très difficile à pérenniser économiquement.- Une base de connaissance technique (hard et soft) au niveau local est indispensable- Le développement d'applications plus spécialisées (suivi certification, suivi de la vente) est à considérer pour diminuer certains coûts récurrents et pour mieux fidéliser les clients.
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none">- Intégrer association de ce genre dans un programme à plus grande échelle pour favoriser et stimuler le partage des expériences et des leçons tirées entre les acteurs
Recommandations	<ul style="list-style-type: none">- Stimuler le partage de connaissances autour du thème TIC et Agriculture ou TIC et Karité au niveau national et sous-régional
Suites à donner	

22. Le dispositif de communication de la Confédération Paysanne du Faso (CPF)

A. Introduction

L'objectif de la visite était de comprendre le fonctionnement du dispositif de communication et de circulation de l'information de la CPF mais également de mieux comprendre la structuration de l'organisation à travers les cadres régionaux de concertation des OP. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- La mise en œuvre du dispositif de communication,
- Le fonctionnement des CRCOP et leurs liens avec la CPF

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	CONFEDERATION PAYSANNE DU FASO (CPF)
Personnes rencontrées et fonctions	Seydou Ouédraogo, membre du bureau, Seydou Ouédraogo, membre du CA au titre des jeunes agriculteurs professionnels du Faso, Oumar Ouédraogo, responsable à la communication
Type d'organisation	Confédération nationale d'organisations de producteurs
Mission et principales activités	<ul style="list-style-type: none"> • Promotion de la solidarité entre les organisations membres, • Concertation et collaboration entre elles et d'autres organisations faitières au niveau national et international, • Négociation avec l'état et les partenaires au développement sur les intérêts communs aux organisations membre au niveau national et international (orientation de la politique agricole, fiscalisation des intrants, produits et équipements agricoles, questions foncières, code des investissements en agriculture et en élevage), • Représentation des membres au niveau national et international en respectant le principe de subsidiarité avec les membres, • Collecte, traitement et diffusion des informations d'ordre général et spécifique, • Interpellation des autres acteurs (Etat, PTF et ONG) sur les questions de préoccupations des OP
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	Sept organisations mixtes et une organisation de femmes : <ul style="list-style-type: none"> • Fédération Nationale des Eleveurs (FEB), • Fédération Nationale des Femmes Rurales du Burkina (FENAFERB), • Fédération Nationale des Jeunes Professionnels agricoles du Faso (FNJPAF), • Fédération Nationale des Unions et Groupements de Gestion Forestières (FNUGGS), • Union Nationale des Producteurs de Coton du Burkina (UNPCB), • Union Nationale des Producteurs de riz du Burkina (UNPRB), • Union Nationale des Producteurs Semenciers du Burkina (UNPSB)
Niveaux d'intervention / couverture géographique	La CPF intervient sur toute l'étendue du territoire burkinabé, et a déjà mis en place 7 CRCOP sur 13 dans chaque région administrative
Accès aux outils NTIC	La CPF, en tant que structure fédérative a accès aux outils modernes d'information et de communication

<p>NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)</p>	<p>Tous les bureaux du siège de la CPF sont équipés d'ordinateurs soit 7 PC et 2 ordinateurs portables plus un fax, un scanner, dépliants, une installation téléphonique avec connexion internet et wifi. Les bureaux des 7 CRCOP sont également équipés en matériels informatiques.</p> <p>Tous les leaders, membres ont un téléphone cellulaire, ce qui facilite le circulation de l'information</p> <p>En plus la CPF utilise beaucoup les radios et la télévision pour organiser des débats sur des thématiques précises, des conférences de presse et produit des supports théâtraux et de musiques</p>
<p>Facilitation de l'expérience NTIC</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prestataire, • Comédiens, • ROPPA, • Responsable à la communication
<p>Sources de financement</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Etat burkinabé, • ONG Italienne CISV, • ROPPA, • OXFAM Int
<p>Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC</p>	<p>La CPF utilise beaucoup les TIC pour assurer la circulation de l'information au niveau interne et la visibilité, ses prises de positions et combats à l'extérieur. La gestion actuelle de la structure est nettement amélioré grâce aux TIC, cela dans tous les domaines (circulation de l'information, gestion financière, administration, courriels, etc)</p>
<p>Résultats et acquis</p>	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tournée de sensibilisation des producteurs de base dans les 9 régions, - Mise en place et animation des CRCOP dans 7 régions du pays, - Participation active à la conception de plusieurs stratégies sectorielles agricoles, - Déclenchement d'un processus interne de réflexion sur la sécurisation foncière en milieu rural, - Lancement et conduite d'une campagne de plaidoyer/lobbying sur les APE <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réduction de la vulnérabilité et réhabilitation de l'identité paysanne (les paysans sont mieux respectés et consultés sur les grands enjeux du développement), - Amélioration du revenu, - Sécurisation foncière, - Défense des intérêts
<p>Contraintes rencontrées</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Financement du plan triennal d'actions, - Difficultés d'articulation des priorités des fédérations par rapport à l'ensemble
<p>Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Principe de subsidiarité, - Capacité de plaidoyer/lobbying, - Force de proposition, - Partenariat et dialogue avec l'Etat, - Décentralisation des niveaux de décision (CRCOP) - Utilisation de la flotte, - Recrutement d'un communicateur - La CPF a su surmonter les conflits de leadership liés à la prédominance du secteur coton

Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Dépendance financière et insuffisance de la mobilisation de ressources financières internes, - Conflit latent de leadership,
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Production de bulletin électronique, - Création d'un site web - Duplication sur CDROM des articles, musiques et théâtres produits pour faciliter la diffusion <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en place des CRCOP dans les autres 6 régions, - Connexion à internet des CRCOP, - Recherche de financement pour le plan de communication <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Synergie avec la coordination des chambres régionales d'agriculture, - Développement des filières et accès aux marchés et crédits agricoles, - Organisation de l'approvisionnement des membres en intrants et

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - La cohésion et l'adhésion des membres (fédérations et CRCOP) aux prises de position et combats à mener, - Appui de l'Etat au fonctionnement et à l'accès aux intrants, - Importance de l'utilisation de la flotte dans la communication interne
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer le dispositif de communication avec un appui technique de IICD - Installation d'un PICA dans les CRCOP ou les interprofessions sont très organisées - Renforcer les pools d'accès aux TIC dans les CRCOP
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Soutenir la CPF dans la capitalisation des acquis sur support informatique - Faciliter la création d'un site web et la formation de l'administrateur du site
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Dans le cadre du programme conjoint Agriterra/IICD/ROPPA, installer des centres de services pilotes à Dédougou, Bobo, Ouahigouya, Léo, etc - Assurer le suivi-évaluation de l'utilisation des NTIC

23. Système d'information de marché et stratégie d'approvisionnement en intrants : le cas du CIC-B

A. Introduction

L'objectif de la visite était de comprendre le mode de fonctionnement de l'Interprofession et son système d'information sur le marché. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- La structuration d'une interprofession et l'utilisation des NTIC dans le système d'information,
- Les mécanismes endogènes d'approvisionnement des paysans en intrants

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Comité Interprofessionnel des Céréales du Burkina Faso (CIC-B)
Personnes rencontrées et fonctions	Soumaila Sanou, président
Type d'organisation	Interprofession
Mission et principales activités	<ul style="list-style-type: none"> - Formation des producteurs agricoles, - Contrôle de qualité des céréales, - Commercialisation de céréales, - Information sur le marché, - Evaluation de campagne agricole
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	<ul style="list-style-type: none"> - Collège des producteurs, - Syndicats des commerçants de céréales, - Syndicats des transporteurs, - Organisation des transformateurs, - Organisation des acteurs privés (intrants AGRODIA)
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Le CIC-B intervient sur toute l'étendue du territoire du Burkina Faso
Accès aux outils NTIC	La CIC_B utilise presque tous les outils NTIC pour la circulation de l'information interne et l'accès aux informations sur le marché
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	<ul style="list-style-type: none"> - Téléphonie mobile pour collecter les informations sur 31 marchés (les 2 animateurs par marché sont équipés de téléphone pour envoyer les prix au niveau central), - Utilisation de la flotte pour communiquer, - Partenariat avec les radios et la TV nationale pour l'information du public sur les prix des céréales, - Utilisation des cybercafés pour envoyer l'information sur les marchés, - 13 bureaux régionaux équipés en ordinateurs et imprimantes,
Facilitation de l'expérience NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - Afrique Verte, - Coopération allemande - Statistika
Sources de financement	<ul style="list-style-type: none"> - Cotisation des membres - Crédit bancaire - Appui financier et technique Statistika - Afrique Verte

Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - Recrutement d'un communicateur pour prendre en charge les activités liées à la communication et NTIC - Elaboration d'une stratégie d'approvisionnement en intrants du collège des producteurs par la collecte groupée de céréales, mis en vente pour constituer à la banque un fonds de garantie sous forme de dépôt à terme (DAT). Le CIC-B achète en gros les intrants (engrais) et les distribue aux producteurs à raison de 5 sacs/ha. Au bout de 4 ans de roulement, le producteur devient propriétaire du DAT qu'il a accumulé et peut directement avoir accès au crédit de campagne auprès de la banque
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Meilleure structuration et bonne couverture géographique des marchés de céréales - Maitrise du marché par l'évaluation annuelle de la campagne agricole, - Crédibilité auprès des institutions bancaires et des autres partenaires, - Partenariat avec l'Etat et les opérateurs économiques (fournisseurs, transporteurs, transformateurs, etc) <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Augmentation et sécurisation du revenu, - Partenariat avec les autres opérateurs - Accès au crédit de campagne, - Facilité d'accès aux intrants (engrais)
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - insuffisance de financement des opérations de commercialisation, - instabilité des prix des céréales sur le marché, - pas de site web pour mieux faire connaître l'organisation à l'extérieur,
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - maîtrise du marché par l'évaluation externe, - politique de formation des membres, - dynamique organisationnelle, - meilleure information sur le marché grâce à l'utilisation des NTIC (téléphonie mobile surtout), - instauration de crédit de campagne
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - faible visibilité à l'extérieur
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - instauration d'un PICA avec MISTOWA - site web <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - extension de l'approvisionnement en intrants aux autres régions, - opérationnalisation de la stratégie de communication <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - cohésion interne - accès aux crédits de campagne avec le système des DAT

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none">- Appuyer techniquement et mettre en avant les capacités le CIC-B face à l'Etat et aux PTF,- Système original de crédit de campagne et instauration du partenariat avec les banques par les DAT
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none">- Renforcer la maîtrise des NTIC avec appui technique de IICD,- Vulgariser à travers les NTIC les bonnes initiatives du CIC-B en matière d'approvisionnement des producteurs en intrants
Recommandations	<ul style="list-style-type: none">- Soutenir les efforts du CIC-B dans le domaine de la maîtrise des NTIC par l'octroi d'équipements informatiques,- Appui pour la création d'un site web-
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none">- Analyser la reproductibilité du système d'approvisionnement en intrant- Appui-accompagnement de la visibilité du CIC-B en collaboration avec Statistika

24. L'expérience de la CNB-ROESAO dans l'utilisation des TIC

A. Introduction

L'objectif de la visite était de savoir quels outils de communication sont utilisés par le CNB ROESAO. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur l'utilisation de Tradenet pour la diffusion de l'information.

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	CNB ROESAO (Coordination Nationale du Burkina Faso du Réseau des Opérateurs Economiques du Secteur Agroalimentaire de l'Afrique de l'Ouest)
Personnes rencontrées et fonctions	Tidiane Barry, Président
Type d'organisation	Secteur privé - Opérateurs économiques
Mission et principales activités	- Le ROESAO est un cadre régional de réflexion, de concertation, d'organisation et d'orientation des professionnels de la production, de la transformation, et de la distribution.
Membres/ groupe cible (différentiation)	- Commerçants du secteur agroalimentaire du Burkina Faso
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Nationale
Accès aux outils NTIC	Equipement informatique pour la coordination
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	- Ordinateurs - Imprimantes
Facilitation de l'expérience NTIC	IFDC/MISTOWA
Sources de financement	IFDC/MISTOWA
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	- Collecte et diffusion des informations commerciales agricoles à partir de Tradenet qui a permis entre autre la signature d'un contrat avec l'abattoir de Dawanau - Prise de conscience de l'enjeu des TIC - Mise en place d'un PICA pour initier les membres à l'ordinateur et leur permettre d'avoir accès à Internet - Formation des membres - En dehors des SIM, d'autres mesures d'accompagnement sont tout aussi nécessaires : harmonisation des unités et classifications, sensibilisation des utilisateurs sur les TIC et le commerce, amélioration des méthodes de commercialisation, accès au crédit, paiement par SMS ou en ligne.
Résultats et acquis	Renforcement des capacités de l'organisation - L'organisation a été équipée - L'organisation fournit des services à ses membres

	Impact sur membres / groupe cible : <ul style="list-style-type: none"> - Renforcement des capacités des membres (plus d'une vingtaine de membres ont été formés) - Augmentation des de l'activité commerciale des membres - Professionnalisation des membres
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - La grande majorité des opérateurs sont analphabètes - Faiblesse de la couverture du territoire nationale par les opérateurs de télécommunication
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	-
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Faible surface financière -
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créer un cybercafé dans les bureaux du CNB ROESAO <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisation du secteur bétail au niveau de la sous région ouest africaine et classification du bétail

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - « Au niveau des commerçants de bétail, 1 sur 10 a été à l'école. Eux ils veulent une communication de voix à voix. Et ils sont très efficaces de bouche à oreille. Tu racontes à 1 et 20 minutes plus tard 20 connaissent. Ils préfèrent entendre de vive voix – même si l'information est à côté d'eux. » - « On doit changer les habitudes de commerce traditionnelles : par exemple prendre le poids réel au lieu de compter par tête. » - « Tous les marchés de bétail au Burkina ont une bascule, mais personne ne les utilise. Ils n'ont pas été formés. Tandis qu'entre l'estimation à l'œil et le poids réel tu peux avoir une différence jusqu'à 50 kilos par vache ! Je peux en couler des larmes... » - « Tradenet et l'Internet m'ont apporté l'idée d'utiliser des images. Pourquoi ne pas afficher des photos des bœufs que les producteurs du Mali, du Niger vendent là-bas ? » - « Nous avons besoin d'un outil comme Tradenet parce qu'il y a des nouveaux acteurs, des nouveaux marchés et que nos méthodes doivent forcément changer. » - « Il faut que les gens sachent que l'information a un coût et qu'ils soient prêt à côter pour ça. Souvent les gens me bipent pour avoir des informations – comme quoi le président a assez de crédit pour répondre à tout le monde. Jusqu'à présent, les gens n'ont pas compris le prix et la valeur de la communication et de l'information. » - L'information a un coût qui vaut le coup. - Au niveau des commerçants de bétail, le portable est l'outil le plus utilisé – et la voix. Le SMS n'est pas très populaire. Les membres de RESAO entre eux utilisent beaucoup l'email. - Tradenet peut aider à professionnaliser les différents secteurs agricoles Tradenet peut aider conclure des transactions commerciales dans la sous région
---	--

Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - L'utilisation d'un SIM doit être accompagné d'autres mesures de renforcement - Envisager l'utilisation de la voix sur Tradenet car les opérateurs analphabètes ne font pas beaucoup confiance aux SMS
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer l'appui technique -
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place un système permettant d'avoir des informations sur le prix du bétail

25. L'expérience de la SONAGESS dans l'utilisation des TIC

A. Introduction

L'objectif de la visite était de prendre connaissance des méthodologies, objectifs et moyens de la SONAGESS au Burkina Faso en ce qui concerne son département SIM.

Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- comment un SIM étatique peut diffuser ses informations et sa collaboration avec les autres structures.
- le système de collecte utilisé
- Le système de diffusion utilisé

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	SONAGESS - Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité Alimentaire
Personnes rencontrées et fonctions	Rufin Simdé, Directeur des Services SIM Abdoulaye Ilboudo, Chef des Services SIM
Type d'organisation	Société Etatique
Mission et principales activités	La SONAGESS a été créée en 1994, suite à la dissolution de l'OFNACER, pour permettre à l'Etat de pouvoir faire face aux crises alimentaires imprévisibles. La SONAGESS a pour mission générale de participer, comme instrument de la politique céréalière, à la sécurisation alimentaire du Burkina Faso. Pour remplir cette mission, la SONAGESS a pour tâche principale la gestion du stock de sécurité nationale, la gestion du stock national d'intervention, la gestion des aides alimentaires et la gestion du système d'information sur le marché céréalier (SIM).
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	BHI, bulletin trimestriel, annuaire des prix : SONAGESS, SISA, PAM, ministères, PTF, privés, chercheurs, ONG Bulletin hebdomadaire des prix par la radio : tout public
Niveaux d'intervention / couverture géographique	48 marchés (23 marchés de détail, 19 marchés de collecte et 6 marchés de regroupement) dont Tougan, Gassan et Banfora dans la zone de projet
Accès aux outils NTIC	Bureaux à Ouaga bien équipés et connectés Connexion Internet à haut débit Portables et flotte
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	<ul style="list-style-type: none"> - Collecte par 48 enquêteurs, 11 superviseurs sur le terrain. Transmission des fiches d'enquêtes par transport en commun aux contrôleurs. Depuis Octobre 2007, projet de communication par les contrôleurs des prix vérifiés à Ouaga par mobile grâce à une «flotte» Telmob (8.000 F TTC par mois et par numéro). - Traitement des données à Ouaga sur Access (programme Agrilog développé par Statistika). Elaboration par le SIM d'un tableau et bulletin hebdomadaire d'information sur les prix des céréales majeures (BHI), en ULM et en kg - Diffusion par la radio des prix moyens par la radio nationale et les radios rurales associées en français et en langues nationales tous les vendredis après midi. Transmission par email à environ 200

	adresses du BHI et du bulletin trimestriel; copies dures de l'annuaire des prix aux ministères et autres institutions concernés.
Facilitation de l'expérience NTIC	DELGI
Sources de financement	Etat + projets pour activités complémentaires
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Meilleure et plus rapide remontée des données à travers le portable Meilleur contrôle sur la qualité des données <ul style="list-style-type: none"> - Collecte et diffusion des informations liées à la sécurité alimentaire par SMS, mail courrier, fax ... - Mise en place d'un PICA la diffusion de l'information commerciale agricole - Collaboration avec les structures du monde agricole pour la diffusion des informations : Afrique Verte Burkina Faso, IABER
Résultats et acquis	<ul style="list-style-type: none"> - SIM fonctionnel avec diffusion à échelle nationale par la radio nationale - Bulletin hebdomadaire diffusé par mail - Renforcement des capacités de l'organisation - En collaboration avec les acteurs du monde agricole, les informations sont mieux diffusées
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Couverture nationale internet et mobile insuffisante pour la remontée rapide des informations Problème de vérification des données pour les marchés lointains - Budget insuffisant pour investir dans des moyens de collecte et de diffusion plus appropriés - Hébergement du site web suspendu après la fermeture du CENATRIN
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - Acteur majeur de la sécurité alimentaire - Une couverture des marchés à la fois urbaine et rurale, utilisant une méthodologie éprouvée et un réseau d'enquêteurs formés - Une bonne collaboration avec les partenaires institutionnels nationaux, régionaux (CILSS, RESIMAO) et internationaux (FewsNet, WFP) - Ouverture à la sous région par le biais du RESIMAO - Les collaborations avec les interprofessions (CIC-B, Tables Filières), les autres SIM, les organisations professionnelles et les ONG - Collaboration débutante avec TV-Koodo et l'ORTBF - Motivation d'améliorer les trajets de communication internes et externes
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Structure gouvernementale trop lourde - Des délais trop longs dans les chaînes d'information, due principalement à un dispositif de collecte, de traitement et de diffusion très peu informatisé. - Diffusion peu différenciée selon le type de public visé - Diffusion trop axée sur la radio nationale - Manque d'interprétation/explication des données et de leurs fluctuations - Budget insuffisant - La très petite taille de l'équipe du SIM limite les capacités de suivi des enquêteurs et de contrôleur sur le terrain, et peut compromettre la qualité des données. - La gamme de compétences d'une équipe aussi réduite et des financements ne permettent pas des analyses approfondies ni l'initiation de nouvelles activités.

<p>Perspectives pour futures actions de l'organisation</p>	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elargir les canaux de diffusion - Finaliser le site web <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Automatiser grâce à www.resimao.org la remontée des informations <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Assurée par l'Etat, mais le dispositif est insuffisant pour étendre le champ d'action et la diffusion, ou pour innover
--	---

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

<p>Leçons apprises (phrases simples et explications)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tradenet et les SIM nationaux sont complémentaires car visant des cibles différentes et proposant des informations différentes - Les SIM nationaux peuvent être plus performants en collaborant avec des structures du monde agricole pour la diffusion de leurs informations « Il y a des sensibilités politiques si nous voulons expliquer les raisons pour les évolutions des prix » - « Le gouvernement dit cette année qu' il n'y a pas de déficit de production de céréales, mais les gens ne sont pas convaincus » - La SONAGESS a en main un instrument important pour suivre l'évolution des prix des marchés, mais ne l'utilise pas à fond – les sensibilités politiques et les moyens insuffisants jouent beaucoup sur l'impacte. - L'équipe SIM est relativement bien outillée, mais semble manquer de flexibilité pour pouvoir rapidement innover. - L' utilisation d'applications TIC plus performantes est à considérer pour diminuer certains coûts récurrents (collecte) et pour mieux diffuser.
<p>Principes directeurs pour programme conjoint</p>	<ul style="list-style-type: none"> - SONAGESS est un partenaire incontournable en ce qui concerne la mise en place d'un SIM complémentaire à celui de la SONAGESS - Encourager la collaboration entre les SIM nationaux, les structures du monde agricole et Tradenet.
<p>Recommandations</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Associer la SONAGESS dans une démarche de renforcement SIM
<p>Suites à donner</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Encourager la collaboration entre les SIM nationaux, les structures du monde agricole et Tradenet

26. Points de la Filière Karité au Burkina

A. Introduction

L'objectif de la visite était de prendre connaissance de l'utilisation des TIC par les Points de la Filière Karité au Burkina Faso. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur :

- L'utilisation de la plateforme Tradenet et l'intégration du concept PICA dans une approche plus englobante.
- Collaboration avec la recherche

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Points de Filière Karité
Personnes rencontrées et fonctions	Bréhima Diawara, Microbiologiste (IRSAT – Institut de Recherche en Sciences Appliquées et Technologies)
Type d'organisation	Structure paraétatique
Mission et principales activités	Mission : renforcer l'organisation, la qualité et la commercialisation du karité produit par des groupements en zones rurales. Fournir des services d'information et de communication relatés à la meilleure production, transformation et commercialisation du karité. Les PFK ont été créés à partir de 2005. Le projet MISTOWA y a ajouté la dimension TIC et PICA.
Membres/ groupe cible (différentiation genre)	30-35 groupements de productrices de karité
Niveaux d'intervention / couverture géographique	2 PFK : à Po et à Bobo Dioulasso
Accès aux outils NTIC	2 ordinateurs par PFK 1 Imprimante Connexion Internet Animatrices formées par MISTOWA
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	Bureautique (Word, Access) E-mail Recherche sur le web Tradenet Téléphone portable
Facilitation de l'expérience NTIC	MISTOWA
Sources de financement	Jusque fin 2007 : CFC (Fonds commun pour les produits de base) Jusque mi-2007 : MISTOWA
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	Administration automatisée Maîtrise de l'ordinateur Formation d'un petit nombre de bénéficiaires
Résultats et acquis	Renforcement des capacités de l'organisation <ul style="list-style-type: none"> - Au niveau de l'équipe technique – maîtrise moyenne - Administration bien organisée et à jour Impact sur membres / groupe cible : <ul style="list-style-type: none"> - Communication interne plus rapide

	- Renforcement des femmes rurales en matière TIC – niveau de base
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Maigre budget de fonctionnement des PFK – les animatrices ont déjà quittées après la fin du financement. PFK sont maintenant plutôt gérés comme des cybers. - Projet MISTOWA trop court pour vraiment s’asseoir - Difficultés au sein des groupements : clé de répartitions des commandes, leadership, manque d’expérience organisationnelle
Points forts de l’organisation et opportunités dans l’environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - PFK sont ‘neutres’ – pas associés à un groupement spécifique - Couplage des activités de proximité avec un dispositif de recherche-développement (IRSAT) et laboratoires (contrôle de qualité) - Greffage des TIC sur des activités pratiques : unité de production, Centre de Concertation, Centre d’Expertise, Centre de Formation. Les femmes viennent pour produire du beurre au PFK, et s’instruisent en même temps. Le PFK les aide à commercialiser, en prélevant 100 FCFA par kg de beurre. - Niveau de connaissances TIC au sein de l’équipe technique assez élevé - Motivation d’améliorer les trajets de communication internes et externes
Points faibles de l’organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Charges salariales trop hautes - Autosuffisance non-assurée - Grande différence de niveau entre équipe technique et femmes membres - Assez grandes distances géographiques entre PFK et groupements villageois
Perspectives pour futures actions de l’organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recherche de financements pour poursuite du projet <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Créer plus de PFK-PICA <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le montant de prélèvement par kg doit être revu, car il ne suffit actuellement pas pour couvrir les coûts

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (mission)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - « La plateforme Tradenet pouvait certainement servir, mais l’arrêt du projet MISTOWA ne nous a pas permis de bien expérimenter. » - « Nous avons un peu utilisé Tradenet, mais les marchés n’ont pas abouti à cause des coûts relatés. » - « Un PICA seul, ça ne peut pas marcher. Il faut y associer d’autres points d’intérêt : que ce soit un lieu de réunion, de production, de stockage, de conditionnement, d’accueil, et de réseautage notamment avec la recherche. » - Le couplage/la synergie avec l’IRSAT (recherche-développement) a permis de minimiser les problèmes techniques (entretien, connexion etc.)
Principes directeurs pour programme conjoint	<ul style="list-style-type: none"> - Greffage des TIC sur une dynamique existante et dans un contexte multifonctionnel (production, transformation, concertation, recherche, commercialisation etc.) - Greffage des TIC à un niveau intermédiaire et ‘neutre’ - Mise en synergie de plusieurs acteurs-clé des la filière
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Le modèle PFK est intéressant pour d’autres filières niches avec une haute potentialité de développement
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Ras

27. Intensifier la concertation au sein d'un réseau régional d'organisations paysannes : les ambitions et les possibilités du ROPPA

A. Introduction

L'objectif de la visite était de se faire une idée des expériences et enjeux dans le domaine d'information et de communication pour ce réseau sous-régional d'organisations paysannes. Ce cas donne surtout des informations et leçons sur la nécessité de lier les objectifs poursuivis à des capacités opérationnelles de mise en œuvre.

B. Etude de cas

Nom de l'organisation	Réseau des Organisations Professionnelles Paysannes de l'Afrique de l'Ouest
Personnes rencontrées et fonctions	<ul style="list-style-type: none"> - Mamadou Magha, Coordinateur Cellule Technique - Saliou N'diaye, Chargé de Programme Suivi et Capitalisation - Zeinabou Touré, stagiaire
Type d'organisation	Confédération paysanne (niveau sous-régional)
Mission et principales activités	<p>La mission du ROPPA est la défense des intérêts des exploitations familiales agricoles de l'Afrique de l'Ouest et le renforcement des capacités des plateformes nationales membres. Principaux axes d'intervention :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lobby-plaidoyer (« qu'on voit ce qui est fait, qu'on entend ce qu'il est dit »). - Informer sur systèmes de production agricole familiale (« que les exploitations agricoles familiales se connaissent soi-même ») - Appui à la transformation et la modernisation des exploitations familiales (qui dit services aux plateformes membres, dit informations, dit NTIC) <p>Pour réaliser sa mission, l'information et la communication et les NTIC sont alors de grande importance pour toutes activités et axes d'intervention. Pour une confédération paysanne régionale, couvrant une zone du Guinée-Bissau au Tchad, la communication interne est primordiale. Pour une organisation qui se focalise sur la défense des intérêts, il est crucial d'assurer sa visibilité et audibilité.</p>
Membres/groupe cible	Les membres du ROPPA sont des confédérations paysannes nationales dans la zone CEDEAO (12 pays)
Niveaux d'intervention / couverture géographique	Niveau sous-régional et international / Zone CEDEAO
Accès aux outils NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - Ordinateurs et équipements connexes. Plusieurs PTF ont facilité l'obtention d'équipement (USAID, MISTOWA, FIDA, CILLS), aussi bien pour ROPPA que plateformes nationales. - Connexion Internet - Intranet (ne marche pas pour le moment) - Appareils pour film et photos numériques - Projecteur - Contacts avec radios, chaînes de télévision, journaux
NTIC utilisées (ou NTIC faisant l'objet de la visite)	ROPPA cherche à utiliser toute la gamme d'outils NTIC et de choisir les outils selon les activités et cibles : « tous les moyens NTIC sont utilisés pour le domaine de lobby-plaidoyer » ; « nous cherchons à rendre disponibles toutes sortes d'informations pour que les exploitations agricoles familiales puissent se décider en connaissance de cause ».

	<p>NTIC utilisées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Communication interne et avec partenaires : E-mail, Skype, téléconférences (Skype et vidéocam), vidéoconférences (au niveau Banque mondiale). - Communication dans le cadre du lobby plaidoyer : Email, Skype, réalisation films documentaires, DVD, articles, diners-débats, débats télévisés, conférence de presse, participation aux rencontres et foires régionales, site web événementiel (partie du site web consacré à sujets ou évènements spécifiques). <p>ROPPA propose davantage utiliser les NTIC pour les objectifs suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Devenir un Centre de référence à la disposition des OP et exploitations agricoles familiales de la Région. - Améliorer la gestion et administration interne, ainsi que l'archivage - Suivre et capitaliser les expériences et résultats des OP. <p>Lors de l'entretien, les sujets suivants ont surtout été discutées : communication et publicité, Site Web ROPPA, systèmes d'information de marché, base de données/système de veille (projet 'Carte d'identité Rurale')</p>
Facilitation de l'expérience NTIC	<p>Site Web : CSA Carte d'Identité Rurale : USAID et Agrimeth</p>
Sources de financement	<p>Différents partenaires contribuent au programme d'activités du ROPPA, généralement sur des sujets spécifiques ou d'une manière ad hoc.</p>
Expériences de l'organisation avec l'innovation NTIC	<p><u>Communication et publicité.</u> ROPPA saute sur toutes les opportunités pour avoir une couverture médiatique, notamment pour les actions de lobby plaidoyer. Il fait des conférences de presse, prépare des émissions radio et télé, il a des relations avec radio, télé et presse écrite (niveau national, sous-régional et international).</p> <p><u>Site-web ROPPA.</u> Son hébergement est facilité par une ONG belge (CSA). ROPPA n'est pas autonome dans la gestion du site web ; il ne détient pas toutes les clés. ROPPA est d'avis que c'est encore un site web événementiel et qu'il manque des ressources humaines pour garder le site à jour. ROPPA se propose : d'avoir des fenêtres pour toutes ses plateformes membres et de mettre tout ce qu'il produit sur Internet, avec objectifs de dissémination et archivage. Il se pose la question comment utiliser le site web et NTIC pour réaliser son objectif d'être un observatoire/centre d'excellence sur les exploitations agricoles familiales ouest africaines.</p> <p><u>Système d'Information de Marché.</u> ROPPA insiste que les SIM agricoles devront intégrer les prix bord champs. ROPPA souhaite une plus forte implication des producteurs et OP dans la collecte et utilisation des données sur le marché.</p> <p><u>'Carte d'identité Rurale'.</u> ROPPA se veut être un producteurs d'informations, au service des plateformes membres et exploitations agricoles familiales. Depuis 2004, ROPPA travaille sur le projet 'Carte d'Identité Rurale', sous financement d'USAID et de concert avec Agrymeth. La Carte d'Identité Rurale est un projet ambitieux qui vise d'établir une base de données complète sur les réalités des zones rurales, articulée à un système d'information géographique. La Carte d'identité vise plusieurs objectifs : répondre aux besoins d'information des OP (info sur agro-écologie, politiques agricoles, marchés agricoles,</p>

	<p>...), servir comme observatoire sur exploitations agricoles familiales, suivre et capitaliser expériences des OP, héberger informations sur les OP de la sous région, servir comme système de veille pour plateformes et OP membres. La Carte d'Identité Rurale est basée sur un logiciel développé aux Etats Unies (Awhere). L'ambition est que chaque OP puisse avoir sa carte d'identité. La base de données intègre les données dont dispose Agrymeth (données agro-écologiques) et des données supplémentaires à collecter par ROPPA (OP existantes, leurs activités et expériences, info sur politiques agricoles, ...). La mise en place de la Carte d'Identité a commencé dans trois pays (Mali, Burkina et Niger). Entre 2004 et 2006, des consultants ont collecté des données. Suite à la restitution des résultats, le CA du ROPPA a donné son avis favorable à l'exercice. Le projet est confronté à beaucoup de contraintes : manque de données, logiciel encore en construction langue (logiciel en anglais), ressources humaines disponibles, départ de l'AT d'Agrymeth ('nous sommes orphelin '), faible niveau d'appropriation par plateformes nationales (formations pas encore faites). En ce moment, le système n'est pas encore fonctionnel.</p>
Résultats et acquis	<p>Renforcement des capacités de l'organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'emploi des NTIC a contribué à la visibilité du ROPPA et l'impact de ses campagnes - Les NTIC facilitent la communication à l'intérieur du réseau. <p>Impact sur membres / groupe cible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Appui au positionnement et renforcement des capacités des plateformes membres au niveau national - Résultats directs et indirects des campagnes de lobby plaidoyer
Contraintes rencontrées	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance des ressources humaines et financières pour réaliser les ambitions du ROPPA / Insuffisante opérationnalisation pratique des projets.
Points forts de l'organisation et opportunités dans l'environnement externe	<ul style="list-style-type: none"> - ROPPA et les plateformes membres ont une vision claire sur l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest et la communiquent aux niveaux international, sous-régional et national - Considérant ses ressources humaines et financières limitées, ROPPA est très bien connu sur la scène sous-régionale et internationale - ROPPA a conduit plusieurs actions de plaidoyer (souveraineté alimentaire, APE, OGM, campagnes filières (riz, coton, bétail-viande))
Points faibles de l'organisation et risques	<ul style="list-style-type: none"> - Organisation du travail : les ambitions du ROPPA sont beaucoup plus grandes que ces capacités de mise en œuvre, ce qui engendre le risque de débiter quelque chose sans la finaliser - Insuffisante maîtrise sur possibilités et exigences des NTIC (reconnue par ROPPA qui demande éclairage par personnes compétentes)
Perspectives pour futures actions de l'organisation	<p>Actions à court terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - (Sur base d'évaluations internes et externes), élaboration plan stratégique, qui comporte une stratégie d'Information et Communication. Cette stratégie est d'importance pour toutes les actions du ROPPA - Renforcement de la capacité professionnelle et opérationnelle du ROPPA. - Meilleure mobilisation des plateformes nationales pour la réalisation des activités. - Recrutement d'un responsable NTIC ('communicateur') - Diagnostiquer perspectives de poursuite du 'Carte d'Identité Rurale' - Possibilités de collaboration entre ROPPA, agri-agences, IICD et

	<p>autres partenaires éventuels pour améliorer la visibilité des OP ('Cartographie organisations paysannes').</p> <p>Actions à moyen terme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisation système de veille sur : (i) politiques et réformes agricoles ; (ii) marchés agricoles ; (iii) intégration régionale ; (iv) services agricoles ; (v) intrants agricoles, ... - <p>Durabilité (organisationnelle et financière) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyse de la faisabilité des actions préconisées - Réunir partenaires techniques et financiers autour du plan stratégique du ROPPA. - Prestation de services d'information et formation aux plateformes membres.
--	--

C. Leçons apprises, perspectives et recommandations générales (programme OP-TIC)

Leçons apprises (phrases simples et explications)	<ul style="list-style-type: none"> - Il est nécessaire de traduire les ambitions dans le domaine d'information et communication en plans d'action concrets et réalistes - Avant de se lancer dans la mise en place de nouveaux systèmes d'information et la collecte de données, il est indiqué identifier les bases de données et systèmes d'information existants et les savoir utiliser.
Principes directeurs pour programme conjoint OP-TIC	<ul style="list-style-type: none"> - « C'est surtout au niveau sous-régional et national que les outils NTIC peuvent et doivent être employés. - « Adapter NTIC aux besoins de différents types d'OP ». Les besoins des confédérations paysannes (sous-régionale et nationales) sont spécifiques : communication interne, rôle d'observatoire au bénéfice des membres, actions de lobby plaidoyer - Le lobby plaidoyer demande l'articulation des nouvelles TIC aux TIC classiques » -
Recommandations	<ul style="list-style-type: none"> - Traduction opérationnel des résultats de l'évaluation interne et externe (prévue pour 2008) en un plan stratégique pluriannuel. - Après 4 ans de travail, il n'est pas évident que la Carte d'Identité sera opérationnel. Il est recommandé que des experts NTIC (IICD, Yam Pukri, ...) conseillent ROPPA sur la 'Carte d'identité Rurale'. - Conseil d'expert NTIC pour l'autonomisation et la structuration du site web - Inviter ROPPA à participer dans le réseau NTIC-Burkina
Suites à donner	<ul style="list-style-type: none"> - Cf. recommandations, premiers pas à franchir par ROPPA