

## **COMMUNICATION**

sur "La diversification et le développement du  
secteur horticole en Afrique"

13 au 15 février 2001

### **Les pratiques de micro-financement dans le secteur horticole**

Conférence des Nations Unies sur le Commerce  
Et le Développement (CNUCED)

Bamako - Mali

**Rosalie OUOBA**  
Directrice Générale

## INTRODUCTION

Le CESAO se réjouit de l'occasion qui lui est offerte par la conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) de partager son expérience et ses préoccupations en matière d'appui aux structures de développement à la base. L'objet de ce séminaire porte sur **la diversification et le développement du secteur horticole**. Ce sujet se trouve être, un aspect abordé par le CESAO depuis de longues années, dans une approche systémique de l'exploitation agricole familiale.

En tant que structure de formation des acteurs oeuvrant dans le milieu rural, et structure d'accompagnement des groupements, associations et organisations de paysans, le CESAO se positionne en tant qu'interface pour apporter des conseils sur des questions relatives à ce sujet, tout aussi bien aux structures de base qu'aux organismes d'appui privés et publics.

Le CESAO fonde ses conseils d'une part, sur des données recueillies au cours des stages de terrain des participants aux sessions qu'il organise, et sur la narration de l'expérience professionnelle des acteurs du développement agricole (agents et paysans), d'autre part, sur les études d'institutions partenaires, ainsi que les contenus de mémoires d'étudiants élaborés avec son appui méthodologique.

De façon spécifique, il est demandé au CESAO de traiter des besoins de financements pour les Petites et Moyennes Entreprises (PME) : rapprochement entre l'offre et la demande dans le micro financement. Ceci en rapport avec l'accès aux financements dans la production et la commercialisation du secteur horticole : principaux mécanismes et coûts de financement.

Afin de rester dans l'esprit du séminaire qui nous demande de mettre l'accent sur les pratiques de financement en se basant sur des exemples concrets, notre exposé portera essentiellement sur le secteur horticole constituant la ceinture maraîchère de la ville de Bobo-Dioulasso.

Les points ci-après seront abordés.

- I. Brève présentation du secteur horticole de la ceinture maraîchère de la ville de Bobo-Dioulasso
- II. L'offre de financement
  - 2.1. L'état et le réseau bancaire
  - 2.2. Le micro financement
- III. La demande financière dans le micro financement du secteur horticole
- IV. Le rapprochement entre l'offre et la demande dans le micro financement du secteur horticole
- V. Perspectives

## **I. BREVE PRESENTATION DU SECTEUR HORTICOLE DE LA CEINTURE MARAICHERE DE LA VILLE DE BOBO-DIOULASSO**

L'horticulture entendue dans le sens de culture maraîchère et fruitière est sans doute une pratique ancienne, mais elle a sensiblement varié dans ses objets au fil du temps, passant notamment de la production auto-consommée au niveau de la famille ou du village à celle destinée à l'exportation hors du village.

La production marchande commence vers 1930 dans les jardins potagers des villages (Sakaby, Dogona, Kiri) à la périphérie de Bobo-Dioulasso en vue de ravitailler la colonie française en légumes frais. Commencé sous la contrainte des administrateurs, le développement du secteur horticole prend de l'essor à l'initiative des producteurs à partir de 1945.

La production maraîchère dans la région de Bobo s'étend globalement de la période de septembre à novembre. Les professionnels qui parviennent à réaliser deux ou trois productions poursuivent leurs activités jusqu'en février, voire avril - début mai.

Les relevés de photographies aériennes disponibles montrent qu'entre 1952 et 1985, les zones de productions sont passées de 4 à 30, le nombre de villages producteurs a été multiplié par 7, la superficie par 46 (de 189 ha à 3.126 ha). Les périmètres maraîchers sont en quasi totalité sous gestion paysanne individuelle ou organisée en coopératives.

Les superficies par exploitant varient de moins de 0,25 ha à 10 ha. Peu d'exploitants sont propriétaires des parcelles maraîchères, ce qui constitue une insécurité foncière. L'équipement des producteurs reste rudimentaire jusqu'à nos jours (daba, pioches).

Quelques uns disposent de moto-pompes et font de l'irrigation. Seul l'emploi des semences améliorées vulgarisées par les instituts de recherche depuis 1962 semble être largement partagé par les exploitants. L'engrais bien que subventionné à hauteur de 50 à 57 % jusqu'en 1982 n'a pas connu un grand succès auprès des agriculteurs.

L'encadrement technique qui a pris réellement son essor à partir de 1974 avec l'appui des agents d'organismes étatiques s'est essoufflé avant que les rendements moyens n'aient été portés à leur optimum. Par exemple, l'exploitant ne récolte qu'environ 1 à 20 Tonnes/ha de tomates alors que le minimum en station est de 40T/ha.

La main d'œuvre des maraîchers quant à elle est principalement constituée par les femmes qui supportent une grande part du travail et les enfants. De plus en plus nombreux sont cependant, les exploitants qui font appel à des prestations de journaliers, des associations de travailleurs, ou des manœuvres embauchés pour toute la campagne.

Au niveau national, dans le cadre du PASA, des réformes de la filière ont été définies et mises en place ; ces réformes visent à définir l'environnement institutionnel de la filière ; elles concrétisent le désengagement de l'Etat dans les secteurs productif et commercial au profit du secteur privé et confèrent aux opérateurs privés l'essentiel des responsabilités.

Les producteurs maraîchers alimentent deux principaux marchés (les centres urbains et les pays européens) contrôlés essentiellement par trois catégories d'acheteurs :

- Les intermédiaires exportateurs (coopératives ou commerçants individuels) ;
- Les usines de transformation agro-alimentaires ;
- Les partenaires commerciaux qui revendent localement et qui sont constitués à plus de 90 % de femmes.

Ces derniers ont été pendant longtemps les seuls pourvoyeurs de fonds des agriculteurs, avant que n'interviennent des institutions spécialisées dans le financement du secteur horticole.

Tous ces facteurs énumérés ci-dessus qui composent le système de production et de commercialisation influencent les besoins de financement quels que soient leurs origines, leurs natures, leurs objets.

## **II. L'OFFRE DE FINANCEMENT**

Les produits d'exportation en fruits et légumes du Burkina bénéficient peu de crédit bien que les services financiers existent.

### **1. L'Etat et le réseau bancaire**

Il n'est pas inutile de rappeler quelques aspects des financements des organismes étatiques et du réseau bancaire conventionnel avant d'aborder l'offre du micro financement.

Les organismes étatiques n'interviennent plus directement dans les activités d'octroi et de récupération du crédit. De plus en plus, ce sont des projets ou autres structures qui reçoivent directement les financements des partenaires au développement.

Le réseau bancaire conventionnel de la région de Bobo-Dioulasso compte sept établissements financiers. Parmi eux, seule la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) s'est toujours investie et continue de développer des efforts au profit du secteur agricole.

Pour l'exercice 1999-2000, la CNCA a agréé 17 dossiers/22 du secteur horticole d'un montant de 14.795.000 F CFA. Cette somme a été employée tout aussi bien pour l'achat des intrants que des équipements.

La CNCA est également une banque d'emprunt pour quelques structures des systèmes de financement décentralisés ou micro-finance.

## **2. Le micro financement**

### ***Les systèmes de financement décentralisés***

Nous entendons par système de financement décentralisé, les institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit ainsi que les structures ou organisations non constituées sous forme mutualiste ou coopérative et ayant pour objet la collecte de l'épargne et/ou l'octroi de crédit.

Les premiers micro financements de la ceinture maraîchère de Bobo-Dioulasso ont vu le jour dans les années 1962 avec la mise en place des coopératives maraîchères. Quatorze d'entre elles rassemblant cinq cent quatre vingt cinq (585) adhérents se regroupèrent en union pour donner naissance à l'Union des Coopératives Agricoles et Maraîchères de Bobo-Dioulasso (URCABO).

Ces coopératives avaient pour attribution :

- Effectuer pour le compte des sociétaires, toutes opérations de production, de stockage et de commercialisation ;
- Assurer l'approvisionnement en matériels et produits agricoles nécessaires à leurs exploitations ;
- Créer le cas échéant, des organismes d'études pouvant contribuer à l'amélioration des produits à la recherche de débouchés ;
- Etc.

Ces coopératives connaissent actuellement beaucoup de difficultés et leurs activités sont en léthargie.

L'Union des Coopératives d'Epargne et de Crédit du Burkina (UCECB) prend quelque peu le relais pour offrir des crédits courts et moyens termes pour l'achat des intrants et des équipements mais est dissoute en 1998 pour mauvaise gestion. Seul le Réseau des Caisses Populaires existe en tant que système de financement décentralisé dans la région pour offrir des prestations. Celui-ci ne s'intéresse cependant qu'aux femmes commerçantes dans ce secteur pour des raisons de confiance dans le remboursement.

Parmi les systèmes de financement décentralisés ou micro-finance, nous devons signaler l'existence des groupements à vocation coopératives qui pendant la période de 1975 à 1995, ont eu pour rôle de recycler auprès des agriculteurs, des ressources financières des organismes étatiques ou des banques. L'on constate malheureusement de nos jours, qu'ils ont perdu de leur crédibilité à cause de nombreux impayés.

Plusieurs facteurs expliquent les déboires sus-mentionnés :

- La méconnaissance par les acteurs du secteur économique de l'horticulture ;
  - ☛ Par exemple quel produit financier offrir à un maraîcher qui n'exploite que 100 m<sup>2</sup> à 300 m<sup>2</sup> avec des moyens et des techniques rudimentaires ?
  - ☛ L'étroitesse du marché pour certains produits et la fluctuation des prix.

- Nous avons relevé que les femmes constituaient la main d'œuvre principale des activités horticoles. Elles n'accédaient cependant aux engrais que par le truchement du crédit octroyé à leurs maris.
- Les commerçantes clientes majoritaires des producteurs qui contrôlent la quasi-totalité des débouchés des produits maraîchers n'avaient, elles, même pas accès à un financement. Elles répercutaient par conséquent la tension de trésorerie de leur propre activité commerciale sur le niveau du prix d'achat des produits pour le ramener à l'extrême minimum. Ceci avait des inconvénients évidents sur le revenu du paysan. Celui-ci donnait alors une priorité à la satisfaction de ses besoins familiaux par rapport à des remboursements de crédits :
- L'insuffisance de professionnalisme des SFD, entraînant des faiblesses en matière de gestion et de contrôle interne et externe ;
- La priorité de financement donnée aux produits de grande valeur ajoutée destinés à l'exportation mais qui n'occupent pas une place importante dans le système de production du paysan ;
- La faible diversification des offres de produits financiers en qualité et en quantité qui ne donnent pas de réponse adéquate aux demandes de crédits, d'investissement et de consommation des exploitants agricoles.

On pourrait affirmer que l'origine du disfonctionnement de l'offre de financement vient du fait que par pragmatisme, les exploitants tentent d'établir des relations de confiance durable qui doivent se traduire par un accès périodique et continu au crédit. Pour eux, le crédit règle tout aussi bien les problèmes sociaux (funérailles - fêtes) qu'économiques, (manque d'engrais, de semences, de charrettes, etc.).

A ce stade, le panorama de l'offre des produits financiers des SFD à l'endroit des exploitants horticoles n'est pas reluisant. De fait, nous avons voulu montrer ici les limites objectives du système le plus participatif en matière de financement des petits exploitants que sont les horticulteurs.

Par souci de ne pas tomber dans les travers des banques commerciales, auprès desquelles les paysans ont perdu toute crédibilité en raison d'importants impayés, les SFD, notamment les institutions mutualistes ou coopératives, sont restés assez timides dans leurs actions (suivi, évaluation des portefeuilles, crédits et des activités), tout en manifestant peu de vigueur dans des initiatives innovantes.

Cette extrême prudence a laissé le champ libre à des spéculateurs de toute sorte qui agissent parfois sans scrupules dans le secteur économique de l'horticulture.

Heureusement comme nous le verrons dans le paragraphe du rapprochement des dynamiques porteuses d'espoirs sont en train de naître du sein des SFD grâce à de nouvelles synergies encouragées par la plupart des partenaires au développement. On peut dès lors s'attendre au renforcement des demandes existantes et à la naissance de nouvelles demandes tant en nombre qu'en diversité.

Une meilleure segmentation des groupes cibles pourrait faire émerger les femmes comme clientes des systèmes de financement décentralisés .

Ces deux groupes de demandeurs (producteurs et productrices) sont intéressés par des crédits courts termes destinés à l'investissement mais aussi parfois à la consommation pour résoudre les difficultés de trésorerie familiales dues à de multiples raisons.

A ces deux groupes viennent s'adjoindre les producteurs mettant en valeur plus d'un hectare qui souhaitent disposer d'équipement (moto-pompe, tracteur, etc.) faisant appel à des crédits moyens termes, éventuellement en combinaison des crédits courts termes pour des intrants.

Dans le domaine de la commercialisation, les acteurs sont en grande majorité des femmes commerçantes vivant en ville. Elles font de leur activité de commercialisation un métier qu'elles lèguent parfois à leurs filles. De la sorte, elles s'assurent une parfaite maîtrise des circuits d'achat et de vente des produits horticoles.

### **III. LA DEMANDE FINANCIERE DANS LE MICRO FINANCEMENT DU SECTEUR HORTICOLE**

Comme dans tout secteur économique, le besoin de financement existe tout aussi bien dans le système de production, que dans celui de la commercialisation.

Au plan du système productif, tel que le laisse entrevoir la présentation du secteur, les acteurs se caractérisent par l'importance de leur nombre, bien qu'il n'existe pas de dénombrement connu.

L'examen des données statistiques relevées dans diverses études et enquêtes nous montrent qu'environ 71 % des producteurs emblavent une superficie comprise entre 0,25 ha et 1 ha avec une main d'œuvre constituée par des actifs familiaux dont près de 75 % de femmes.

En plus de celles-ci, on retrouve encore les grands producteurs qui tentent d'augmenter leur marge bénéficiaire par une vente directe à des commerçants grossistes en ville ou par des exportations.

La demande est donc formée pour l'essentiel de "petits paysans" en quête de revenu minimal pour faire face à la pauvreté. Il est à remarquer cependant que la plupart exerce leurs activités depuis de longue date et de façon régulière d'une campagne à l'autre, malgré les vicissitudes rencontrées dans la production (mévente, baisse de prix, etc.).

L'accroissement rapide et important de la ville de Bobo-Dioulasso, l'évolution des habitudes alimentaires, laissent à penser à une forte augmentation de la demande urbaine en produits horticoles. Ceci exigera un développement de ce secteur par la voie de l'intensification de la production eu égard à la limite des surfaces maraîchères imposée par l'extension de l'habitat et l'appauvrissement continu des terres. Les circuits de commercialisation devraient parallèlement s'améliorer et connaître une plus grande densité.

Pour faire face à l'élargissement du marché, les producteurs (petits ou grands), les commerçants, devront concomitamment développer leurs entreprises par une recherche de financement.

Pour réussir chacun selon son objet, SFD d'une part, producteurs et commerçants d'autre part, doivent indubitablement se rapprocher pour œuvrer à des stratégies cohérentes offrant des avantages à chaque partie.

#### **IV. LE RAPPROCHEMENT ENTRE L'OFFRE ET LA DEMANDE DANS LE MICRO FINANCEMENT DU DEVELOPPEMENT DU SECTEUR HORTICOLE**

En examinant l'offre des produits financiers, nous avons mis l'accent sur les insuffisances quantitatives et d'adéquation des produits financiers offerts par les SFD aux demandeurs potentiels qui pourraient trouver leur compte dans un tel système.

Certes, le contexte de libéralisme économique oblige à une contractualisation des rapports marchands et financiers. Cependant, la recherche de rationalisation du système de gestion par les SFD ne doit pas les amener à basculer dans une rigidité mécanique et un formalisme juridique inadapté à l'appareil de production et de commercialisation des horticulteurs.

De telles analyses nous apparaissent au regard des dynamismes déployés présentement par les organisations non constituées sous forme mutualiste ou coopérative et ayant pour objet la collecte de l'épargne et/ou l'octroi de crédit pour le financement des activités de leurs membres.

A titre d'illustration, nous présentons le cas d'un groupement communautaire qu'accompagne le CESAO depuis plusieurs années et qui est localisé dans la ceinture maraîchère de la ville de Bobo-Dioulasso.

Quelques membres de ce groupement pratiquent la culture maraîchère tandis que d'autres font la commercialisation des produits horticoles.

Le crédit communautaire de ce groupement dénommé Benkadi, est expérimenté dans les villages de Banankéléda, Badara, Samandéni, et Toukoro à la périphérie de Bobo-Dioulasso. Le crédit ne concerne que 80 femmes. Selon les modalités qu'elles définissent elles-mêmes, ces femmes se réunissent en Groupes de Solidarité (GS). Dans un même village, le nombre de GS varie de trois à quatre. Chaque groupe se choisit une responsable qui centralise les besoins de ses membres, recouvre les crédits, conseille et anime ses camarades, etc. A ce jour, les quatre villages totalisent 11 GS dont les effectifs ne sont pas identiques.

Le crédit initialement octroyé à chaque femme était de 30.000 F CFA remboursables au bout de 6 mois avec un intérêt de 5 %. Le tiers de l'intérêt est versé dans la caisse de Benkadi central ; les 2/3 restants constituent une épargne statutaire pour l'emprunteuse.

"L'originalité du système, explique DAO Fanta, la responsable du crédit à Benkadi, est qu'il permet à la bénéficiaire du crédit de constituer une épargne volontaire en plus de l'épargne statutaire. Au prochain cycle, si elle le désire, son prêt de 30.000 F CFA peut être majoré du montant des deux types d'épargne (l'épargne statutaire et l'épargne volontaire).

Dans ce nouveau système, Benkadi a mis en place un Comité Communautaire de crédit composé de 13 personnes : les 11 responsables des GS et 2 responsables du Comité de Gestion.

Le Comité apprécie le bilan présenté par chaque groupe, donne son avis au sujet des nouvelles demandes de prêts, aide à finaliser les dossiers à transmettre au Conseil de Gestion, etc. Ce dernier, composé de cinq membres (3 femmes et 2 hommes), est l'instance de décisions. En fonction du bilan présenté par le Comité Communautaire de crédit, il peut accepter ou refuser les nouvelles demandes de prêts. Mais ces décisions sont susceptibles de révision par Benkadi central. Il est important de préciser qu'aucun prêt ne peut être accordé sans l'aval de Benkadi central dont les décisions sont plus politiques que techniques. Cette instance de 25 membres est la seule à pouvoir engager la responsabilité collective de toute l'association.

A première vue, les bénéficiaires semblent satisfaites du système. "Si tout se passe comme nous le souhaitons, confie la responsable du crédit, chacune des 80 femmes de cette première vague pourra se constituer une épargne de 100.000 F CFA d'ici cinq ans. Ainsi, poursuit-elle, elles pourraient se retirer du système et céder la place aux nouvelles arrivantes". Benkadi central, pour sa part, voit en son système de crédit communautaire une amorce de solution à la pauvreté dont les femmes constituent très souvent les premières victimes.

Il est d'autant plus intéressant à poursuivre l'expérience que l'aisance matérielle des femmes est ressentie par toute la famille. Déjà, les premiers bénéficiaires du système ont permis de construire une banque de céréales qui sera opérationnelle à partir des prochaines récoltes.

Ce même sentiment de satisfaction et d'espoir est partagé par les animatrices. Elles en veulent pour preuve :

- La grande motivation des responsables des groupes de solidarité ;
- La régularité de la tenue des réunions pour l'octroi et le remboursement des crédits ;
- La détermination des femmes à respecter les échéances statutaires ;
- Le dynamisme et le sérieux des femmes dans l'exercice du petit commerce (le montant du crédit octroyé en décembre 1998 s'élevait à 2.836.150 F CFA) ;
- L'utilisation correcte des outils de gestion (carnet individuel, fiche, cahier, registre, etc.).

Manifestement, pour les uns comme pour les autres, le système du crédit communautaire semble être bien enclenché.

En dehors de cet exemple, l'appui conseil du CESAIO a pu démontrer les avantages d'une offre de produits de proximités, souples et adaptés. C'est ainsi qu'une mutuelle d'épargne et de crédit a mis en place un crédit "jour de marché" dans le cadre d'un guichet ouvert pendant tout le temps du jour de marché.

Ce crédit permet aux commerçantes vendeuses de légumes d'emprunter le matin pour s'approvisionner auprès des paysans et de rembourser (capital et intérêt) le même soir ou le lendemain et de garder le bénéfice pour des dépenses de consommation.

Les exemples ci-dessus indiquent que le rapprochement entre l'offre et la demande dans le secteur horticole est non seulement possible mais indispensable pour un développement du secteur. Dans cette perspective, les systèmes de financement décentralisés ont d'autant un rôle à jouer qu'ils constituent pour le moment, aux yeux des partenaires du développement, les alternatives de financement les plus crédibles dans la lutte contre la pauvreté.

C'est en constituant ainsi un dispositif cohérent que l'on pourra créer une synergie entre le secteur des produits de base et le reste de l'économie.

## V. PERSPECTIVES

Tous les indicateurs macro-économiques sont au rouge en ce qui concerne l'avenir de la sécurité alimentaire en Afrique d'ici l'horizon 2025.

En conséquence, aucun effort tendant à réduire la misère prévisible des populations n'est à négliger.

Ceci est d'autant plus alarmant que l'on sait que si la pauvreté touchera un plus grand nombre dans le milieu rural, elle sera plus profonde dans les centres urbains. Les projections montrent que les seules productions céréalières ne pourraient pas faire face à la situation. Dans ces conditions, le développement du secteur horticole devient vital pour l'Afrique. C'est pourquoi nous suggérons quelques axes de réflexion à approfondir.

- Elaborer des stratégies d'amélioration de l'alimentation des populations à partir des essences végétales locales ;
  - ☞ Ceci aurait l'avantage d'une plus grande et rapide adaptabilité agro-écologique des résultats de la recherche suivi d'une meilleure appropriation technologique par les petits paysans ;
  - ☞ Une telle stratégie augmenterait l'autonomie alimentaire du continent, rendrait les produits horticoles compétitifs sur les marchés intérieurs donc un meilleur avantage comparatif par rapport aux produits importés ;
- Elaborer une stratégie de création d'emploi notamment pour les jeunes à partir du potentiel économique qu'offre le secteur horticole ;
  - ☞ L'horticulture offre une bonne perspective de réhabilitation de l'agriculture en se basant sur une population jeune (60 % de moins de 25 ans) des villes ouvert au progrès et un marché solvable des salariés urbains ;
  - ☞ Cette stratégie permettrait éventuellement de donner un meilleur rôle aux femmes dans l'économie par l'approfondissement de leurs compétences "empiriques" dans la branche commerciale.

La réussite de ces deux stratégies suppose entre autres de :

- Assurer la sécurité foncière des producteurs ;
- Soutenir de manière plus volontariste la structuration du secteur en coopératives ou groupements d'intérêts économiques de producteurs (GIE) ;
- Former les producteurs pour une meilleure rentabilité des productions, une meilleure gestion de leur entreprise et surtout une meilleure préservation des ressources naturelles ;
- Renforcer les systèmes de financement décentralisés pour un plus grand rapprochement offre/demande et une meilleure gestion non exhaustives ;
- Etc.

Voici à grands traits quelques idées non exhaustives que nous pensons utiles à intégrer dans toute perspective de développement du secteur horticole en Afrique.

## **CONCLUSION GENERALE**

Nous avons une conviction. Le secteur horticole restera encore pour longtemps, un pourvoyeur d'emploi à une grande partie de la population africaine. Les marchés émergents que constitue les consommateurs urbains permettent aux agriculteurs une diversification des spéculations procurant des revenus. De même, les perspectives qui s'ouvrent ainsi permettront la résorption de bon nombre de chercheurs d'emploi et de chômeurs. Une condition à cela, qu'il soit mis en place des systèmes de financement accessibles à tous et qui ne négligent pas pour autant la bonne gestion.

## BIBLIOGRAPHIE

1. Atelier national sur la relance de la filière fruits et légumes ; Rapport introductif  
Programme d'Assistance au Secteur Privé, Octobre 1999
2. Rapport final de l'atelier national sur la relance de la filière fruits et légumes à Bobo-Dioulasso du 08 au 10 novembre 1999  
Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat ; janvier 2000
3. Plans d'Actions pour l'Organisation du Secteur Agricole (PAOSA) ; Volume 1, Rapport principal  
Cellule de Coordination du PASA, novembre 1997
4. Relance de la filière fruits et légumes : inventaire et synthèse des études existantes ; Rapport final  
Programme d'Appui au Secteur Privé. Djibril TRAORE C/O Groupe Agro-service International, septembre 1999
5. Stratégie de croissance durable du secteur de l'agriculture. Plan Stratégique Opérationnel (PSO)  
Ministère de l'Agriculture, août 1999
6. Plans d'actions pour l'émergence d'Organisations Professionnelles Agricoles au Burkina Faso. Rapport final.  
Ministère de l'Agriculture. Laurence Jansens - Marc Totté - Etienne Verhaegen - Avril 1997
7. Grain de sel N° 16, novembre 2000. Inter-Réseaux. Développement Rural
8. Construire Ensemble N° 03-04 juin-juillet 1999