

# “Décortiquer le maïs pour créer des liens de valeur”

Recherche-action sur leviers pour rendre les chaînes de valeur  
ajoutée maïs plus compétitives, durables et inclusives



## LES PRODUCTEURS DE MAÏS ET LEURS ORGANISATIONS

### DOCUMENT SYNTHETIQUE (1)

Octobre 2011



Royal Tropical Institute



## « Décortiquer le maïs pour créer des liens de valeur »



### Table des matières

1.	SITUATION ACTUELLE	1
2.	LA SITUATION EN 2015 SI RIEN N'EST FAIT	8
3.	DEFIS POSES	9
4.	EXPERIENCES CONCRETES	9
5.	LEÇON TIREES DES EXPERIENCES	10
6.	ORIENTATIONS STRATEGIQUES	10
7.	OPTIONS D' ACTIONS	11
8.	REFERENCES	11



*Ce programme de recherche action fut réalisé grâce au concours de l'Initiative pour la Sécurité Alimentaire de l'Ambassade du Royaume des Pays-Bas au Bénin (Avant-projet Maïs ; (Sécurité alimentaire au Bénin : Recherche-action sur les chaînes de valeur de la filière maïs) et du projet ESFIM (Empowering Small Farmers In Markets ; [www.esfim.org](http://www.esfim.org)). Le programme de recherche-action était coordonné par la FUPRO, en partenariat avec SNV, WUR-CDI, KIT et Agriterra.*



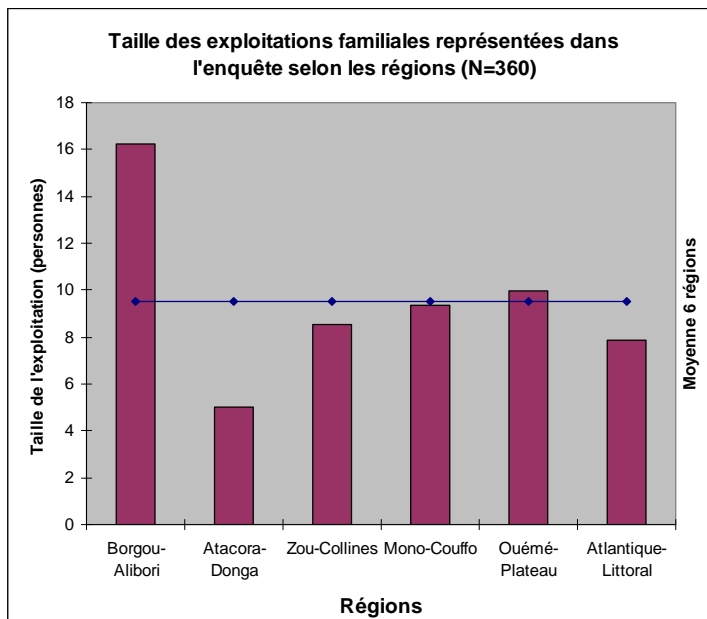
## 1. SITUATION ACTUELLE

### Quels sont les différents types de producteurs et productrices de maïs au Bénin?

Au Bénin, environ 700.000 exploitants agricoles dits 'petits' (<25 ha) produisent du maïs. Il y a quatre systèmes de culture de maïs :

- Culture traditionnelle : petits exploitants sans utilisation d'intrants exogènes ; rendement moyen environ 0.8 t/ha.
- Culture semi-intensive : utilisation de fumure minérale et de variétés améliorées ; rendement moyen environ 1,5 – 3 t/ha.
- Culture intensive : grands exploitants (>10 ha surtout dans le Nord du Bénin) et industriels, avec mécanisation et fertilisation complète ; rendements jusqu'à 5 t/ha. Au Sud seulement 5% des producteurs de maïs exploitent plus de 5 ha contre 20% au Nord.
- Culture de contre-saison : dans les zones de décrue de la vallée de l'Ouémé et sur les berges des rivières et cours d'eau.

Les femmes sont des exploitants de terres de petite taille, Le nombre d'exploitants féminins est très important parmi les producteurs de maïs. La différence observée en production est plus liée aux superficies emblavées selon le genre qu'au rendement.



Selon l'enquête menée auprès des groupements de producteurs de maïs (23), la taille moyenne des exploitations est 9.5 personnes (5.3 adultes et 4.2 enfants de moins de 18 ans). Plus que la moitié des exploitations ont 3-8 personnes. Le nombre de personnes par exploitation est beaucoup plus élevé dans la région de Borgou-Alibori que dans les autres régions. Dans le Nord, il y a relativement beaucoup de grandes exploitations (>20 personnes).

Les maïsiculteurs organisés consacrent 40 à 70% de leurs champs à la culture du maïs. Leur taux de spécialisation est certes plus élevés que celui de leurs collègues non-membres de groupements de producteurs de maïs. Lors des entretiens, les représentants de 23 groupements de maïsiculteurs se sont prononcés sur leur perception de 'petits et grand producteurs de maïs' et 360 producteurs ont donné des informations quantitatives. Le tableau suivant résume les résultats par région selon la propriété de terres, la taille des champs de maïs et la propriété d'animaux :

Perceptions sur petits et grands producteurs	Régions						Moyenne (6 régions)
	Borgou-Alibori	Atacora-Donga	Zou-Collines	Mono-Couffo	Ouémé-Plateau	Atlant.-Littoral	
<b>Superficies des champs des exploitations (ha)</b>							
Petits producteurs	< 3.5	< 0.8	< 0.6	< 1.0	< 0.8	< 1.3	< 1.3
Grands producteurs	> 50	> 2.7	> 3.0	> 7.8	> 8.0	> 7.8	> 14.2
Moyenne	13.4	4.4	4.8	2.9	4.4	2.9	5.5
<b>Taille des champs de maïs (ha)</b>							
Petits producteurs	< 0.8	< 0.7	< 0.6	< 0.6	0.6	< 1.1	< 0.7
Grands producteurs	> 30	> 2.0	> 2.1	> 4.3	> 8.8	> 3.8	> 8.7
Moyenne	8.1	3.4	2.2	2.1	2.6	1.5	3.3
<b>Propriété d'animaux (têtes de bovins)</b>							
Petits producteurs	< 2	0	-	-	-	-	
Grands producteurs	> 9.5	2-3	-	-	-	-	
Moyenne	5.95	0.05	0.00	1.10	0.02	0.00	1.19

D'une manière générale, il ressort que la taille des exploitations agricoles est beaucoup plus grande dans le Borgou-Alibori que dans les autres régions. Des exploitations agricoles de moins de 3.5 hectares sont considérés petites, tandis qu'avec cette taille une exploitation est considérée grande dans les régions de l'Atacora-Donga et de Zou-Collines. Pour les trois régions du Sud, une petite exploitation aurait autour d'un hectare au maximum.

En se basant sur les perceptions paysannes, on observe trois types de 'grands producteurs de maïs' au Bénin : C'est au Borgou-Alibori qu'on peut trouver de grandes exploitations agricoles de dizaines d'hectares, dont une bonne partie (>50%) semble être consacrée au maïs. Les grands producteurs de maïs du Sud (régions de Mono-Couffo, Ouémé-Plateau et Atlantique-Littoral) aurait 8 hectares ou plus, tandis que les grands producteurs de maïs dans les régions d'Atacora-Donga et Zou-Collines auraient 3 hectares.

Les petits producteurs du Borgou-Alibori semblent surtout diversifier leurs plans de campagne, certes pour des raisons de sécurité alimentaire familiale. Le maïs ne semble prendre que 25% de leurs terres emblavées. Les petits producteurs des trois régions du Sud semble se concentrer plus sur le maïs : 50-80% des terres emblavées. Cela dénoterait l'importance du maïs dans l'alimentation quotidienne dans le Sud du pays.

Selon la perception paysanne, un grand producteur de maïs du Borgou-Alibori produit des dizaines de tonnes de maïs, tandis que ceux des autres régions produisent 5 à 20 tonnes. Selon la même perception,

des petits producteurs de maïs produisent 800 à 1.700 kg de maïs par an. Il est remarquable que – pour les petits producteurs - les différences ne sont pas trop grandes entre les différentes zones de production du pays.

La taille de l'exploitation semble fortement corrélée avec les rendements que les petits et grands producteurs peuvent atteindre. D'une manière générale, la perception est que les rendements des grands producteurs sont presque deux fois plus élevés que ceux des petits producteurs. Les différences entre petits et grands producteurs semblent être les plus prononcées dans l'Atacora-Donga (facteur multiplicateur de 4) et moins prononcées dans le Borgou-Alibori et Zou-Collines (respectivement des facteurs multiplicateurs de 1.38 et 1.57).

Perceptions sur petits et grands producteurs	Régions						Moyenne (6 régions)
	Borgou-Alibori	Atacora-Donga	Zou-Collines	Mono-Couffo	Ouémé-Plateau	Atlant.-Littoral	
<b>Production maïs (tonnes)</b>							
Petits producteurs	< 1.7	< 0.9	< 1.0	< 0.9	< 1.5	< 0.8	< 1.1
Grands producteurs	> 90	> 4.5	> 6.4	> 9.4	> 16.8	> 5.3	> 22.8
Moyenne	15.3	3.7	2.6	2.9	4.3	2.6	5.2
<b>Productivité (kg/ha)</b>							
Petits producteurs	< 2000	< 617	< 1167	< 1200	< 795	< 631	< 1068
Grands producteurs	> 2750	> 2467	> 1833	> 2250	> 1688	> 1500	> 2081
Moyenne	2056	1074	1189	1405	1579	1479	1464

### Quel est le niveau actuel de structuration des organisations de producteurs du secteur maïs ?

Bien que non structurée, la filière maïs existe de fait au Bénin. Les OPA propres à la filière maïs sont surtout constituées par les Groupements de producteurs de maïs grain et de semences de maïs. C'est dire qu'il existe très peu d'organisations de producteurs de maïs et ces organisations ne semblent pas avoir une base solide et sont en général l'œuvre d'élites communales.

La situation varie d'une région à une autre et d'une Commune à une autre à l'intérieur d'un même Département ou d'un département à l'autre. A titre d'exemple, Banikoara et Sinendé apparaissent comme les Communes des Départements du Borgou-Alibori qui présentent un taux élevé d'organisation des producteurs de maïs à la base (niveau village). On distingue également Aplahoué dans le Couffo, Zogbodomey dans le Zou, Ifangni dans l'Ouémé, Zè et Toffo dans l'Atlantique, Djougou dans l'Atacora-Donga. Certes, il existe des Unions Communales de Producteurs de Maïs (UCPM) par endroit (UCPM Sinendé, ...).

### Quel est le profil des groupements de producteurs de maïs ?

#### Composition des groupements

En se référant à leur perception de grands et petits producteurs, tous les groupements enquêtés ont été demandés de catégoriser leurs membres selon trois catégories (petits et grands producteurs et producteurs intermédiaires). Le résultat de cet exercice est que 42% des membres sont considérés

comme des petits producteurs, 28% comme des grands producteurs et 30% comme des producteurs intermédiaires.

Pratiquement tous les groupements se considèrent comme des organisations qui intègrent les différentes catégories socio-économiques. Il est remarquable que 12 groupements se considèrent comme des groupements dominés par petits producteurs, tandis que 11 groupements déclarent qu'ils sont notamment composés de grands producteurs (6) ou de producteurs intermédiaires (5). Ainsi, on pourrait faire la catégorisation suivante : (i) prédominance petits producteurs, (ii) groupement avec petits producteurs et intermédiaires et (iii) groupement avec grands et intermédiaires ou à prédominance grands producteurs. Il va sans dire que les réalités des producteurs, les dynamiques des groupements et les questions prioritaires à aborder varient selon ces profils des groupements de producteurs de maïs.

#### Année de création

Les organisations des producteurs de maïs sont assez 'jeunes'. De l'échantillon de 23 groupements, l'année moyenne de création est 2003. Il semble qu'il y a eu deux vagues de création de groupements de producteurs de maïs : il y a dix ans (2000-2001) et 2010. Environ un tiers des groupements enquêtés est encore très jeune (créés en 2010). Il y a 4 groupements qui existent déjà depuis 15-30 ans. Le groupement le plus ancien dans l'enquête est de 1982.

#### Statut juridique

Le nombre de groupements avec statut juridique officiel est assez réduit : 39%. Il est observé qu'il y a généralement un écart de trois ans entre la création du groupement et l'obtention du statut juridique officiel. Il semble qu'il y a surtout des groupements officiellement reconnus dans les régions du Borgou-Alibori et de l'Atlantique-Littoral.

#### Taille des groupements

Environ 75% des groupements n'ont pas plus que 50 membres. Ce sont alors des groupements locaux de petite taille dont les membres peuvent bien se connaître. Le groupement le plus petit a 15 membres. Dans l'échantillon il y a un grand groupement de 1.250 membres, il y a deux groupements avec 100-200 membres et trois groupements avec 50-100 membres. Il semble que le nombre de membres par groupement est en augmentation, notamment depuis 2009.

#### Membres : hommes et femmes

En se référant à l'échantillon de 23 groupements, 25 à 35% des membres sont des femmes. Dans l'échantillon, il y a un seul groupement avec plus de femmes que d'hommes membres. Il y a également un seul groupement qui n'a pas de membres féminins. Les groupements sont alors pratiquement tous mixtes, avec prédominance de membres masculins.

#### Taille et composition des bureaux

Tous les groupements ont des bureaux, composés d'élus. Dans la plupart des cas, le nombre de membre est impair (7, 9, 5, 11 ou 3 membres). Le nombre moyen d'élus est 7.1, dont 6.2 hommes (87%) et 0.9 femmes (13%). Le taux de représentation des femmes dans les bureaux est alors faible. Pour la plupart des groupements (18 sur 23), le taux de représentation des femmes dans le bureau est inférieur à leur

importance relative dans la base des membres. Dans ce groupe, il a 6 groupements qui n'ont pas de femmes dans le bureau, bien qu'ils y aient des membres féminins. Le taux moyen de représentativité des femmes oscille entre 35 et 50%.

### Ancienneté des élus

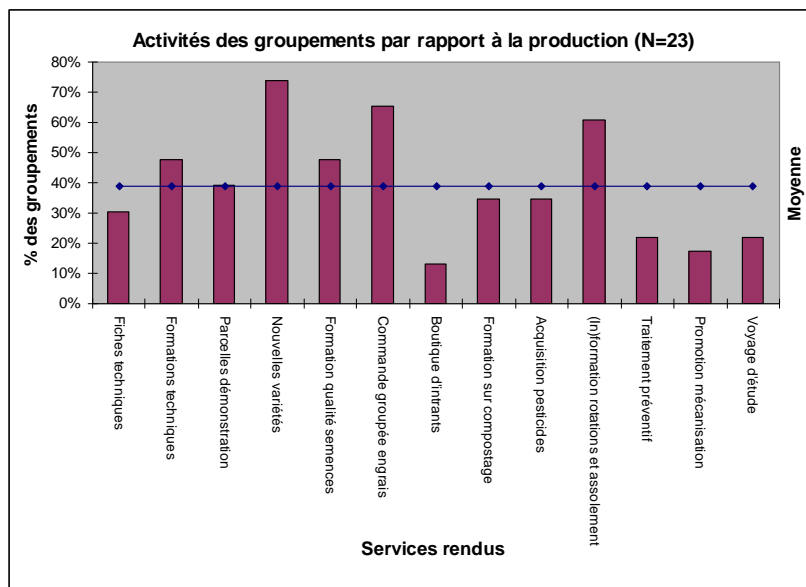
En moyenne, les présidents, secrétaires généraux et trésoriers sont en poste depuis 3 ans et quelques mois. Compte tenu de l'importance de groupements récemment créés, il y a assez de responsables qui occupent leur position depuis un à deux ans. Pour deux groupements créés en 2000, ce sont toujours les mêmes personnes qui occupent les principaux postes de responsabilité. Il y a un cas d'un président qui occupe son poste depuis 15 ans. Il semble toutefois que les normes de mandats sont respectées dans la plupart des cas. L'autoévaluation fait ressortir le problème de l'ubiquité des élus : ils cumulent des postes de responsabilité divers et ne sont alors pas suffisamment disponibles pour les groupements des maïsiculteurs.

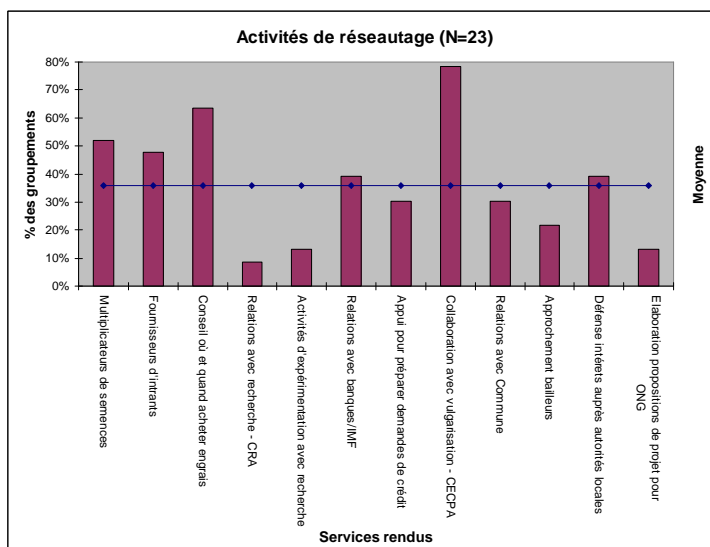
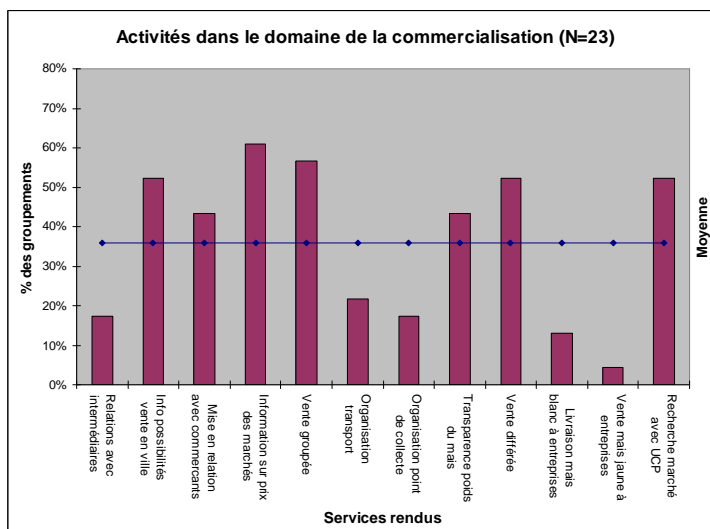
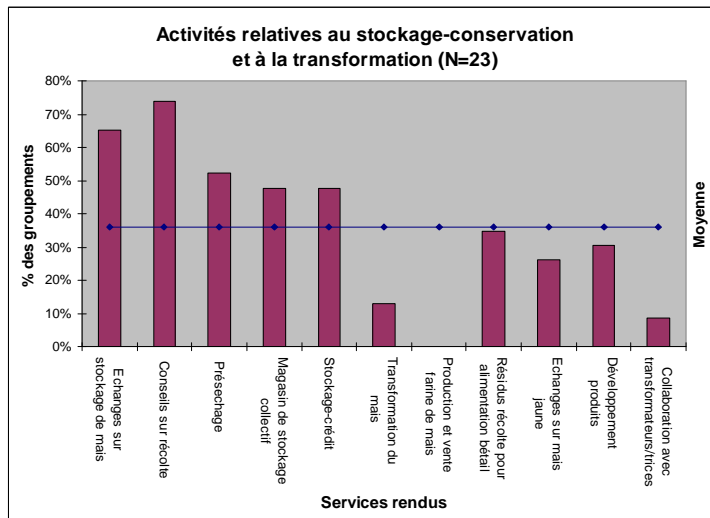
### Tenue des assemblées générales

Dans la plupart des cas, les assemblées générales semblent se tenir régulièrement. Pour 2010, 78% des groupements ont organisé leur assemblée générale. Pour les 16 groupements existants en 2009, 75% ont tenu leur assemblée générale. En Août 2011, il y avait 30% des groupements qui avaient déjà organisé leur assemblée générale. On observe 4 (sur 23) groupements qui ne semblent pas tenir leurs rencontres constitutionnelles. Il semble que certains groupements n'organisent que des assemblées générales s'il faut constitutionnellement tenir des élections.

### **Quelles sont les activités des groupements de maïsiculteurs ?**

Les graphiques suivants donnent une idée des activités des groupements des maïsiculteurs :







### **Quels rôles et responsabilités pour les Organisations Professionnelles Agricoles parmi les acteurs du secteur privé agricole au Bénin ?**

Parmi les acteurs du secteur privé agricole, les Organisations Professionnelles Agricoles (OPA) occupent une place de premier ordre (PSRSA, Août 2010 ; Déclaration de Politique de Développement Rural (DPDR) de juillet 2001). En s'organisant de manière performante, les agriculteurs doivent jouer un rôle économique majeur en même temps qu'ils doivent constituer une force de proposition. L'Etat entend favoriser leur émergence et leur consolidation puis instaurer avec elles un dialogue permanent.

La mission des OPA comporte trois axes :

- la mission de représentation, de proposition, et de constitution de contre-pouvoirs ;
- la prise en charge des fonctions économiques, c'est-à-dire l'organisation de services communs (mutuels) aux membres (approvisionnement en intrants, recherche de marchés, appui à la commercialisation, facilitation de l'accès au financement, etc.) ;
- la mission de défense d'intérêts des producteurs (intérêts catégoriels ou généraux).

### **Quels rôles jouent les opérateurs privés dans l'émergence des organisations de producteurs de maïs pour un bon fonctionnement du système d'approvisionnement en intrants au Bénin ?**

Certains opérateurs privés œuvrant dans le domaine de la distribution d'intrants agricoles organisent autrement les producteurs sur le terrain (SOHINTO et AINA, 2011). Le CSI a mis en place un programme d'appui aux producteurs de maïs dans le but de les pourvoir en intrants spécifiques maïs. Dans ce schéma institutionnel, la SODEMA (Société de Développement du Maïs) a entrepris d'organiser les producteurs de maïs de certaines localités du Bénin. A ce titre, il a été mis en place, les UCOPROV et les FENAPROVIB respectivement l'Union Communale des Producteurs de Vivriers et la Fédération Nationale des Producteurs de Vivriers au Bénin. C'est à travers ce système que l'approvisionnement en intrants maïs se fait aux producteurs des localités ciblées par le projet. Il convient toutefois de préciser que les producteurs sont un maillon essentiel du système d'approvisionnement en intrants. Ils représentent les demandeurs d'intrants agricoles. De ce fait, ils se retrouvent à un bout de la chaîne de distribution. L'organisation de l'approvisionnement en intrants reste encore embryonnaire et est assurée par quelques Unions Communales des Producteurs (UCP).

### **Dans le contexte actuel, quelles sont les limites ou faiblesses de ces OPA de maïs ?**

Une des principales faiblesses des OPA est l'insuffisance des services rendus aux membres, tant à l'intérieur d'une même OPA qu'entre les organisations de niveau supérieur et les organisations de base. Cela constitue la raison essentielle qui décourage certains producteurs à s'adhérer aux OPA (SOHINTO, 2011 ; Ateliers de capitalisation des expériences conduites par la FUPRO-Bénin). Ensuite, chaque OPA a ces faiblesses qui sont propres à elle. Ces faiblesses varient de la méconnaissance des avantages de se mettre ensemble pour défendre les intérêts communs et le manque de confiance jusqu'à l'absence de garantie pour accéder au financement.

### **Quelles contraintes pour l'accès des OPA aux marchés sous régionaux ?**

La demande ouest africaine des céréales a beaucoup évolué au cours des trente dernières années. Cependant, des obstacles à l'accès aux marchés sous régionaux par les organisations professionnelles subsistent et limitent leurs nombreuses initiatives. Il s'agit de :

- la faible capacité professionnelle des OPA de maîtriser les informations sur les marchés intérieurs et extérieurs, les règles d'accès à certains marchés extérieurs, la contractualisation de partenariat crédible, et les facilités d'accès aux crédits ;
- la faible contribution des OPA dans l'animation des politiques agricoles nationales et régionales conséquemment à leurs faibles capacités de négociation ;
- l'imprécision de l'appui de certains partenaires techniques et financiers ayant comme résultat des injections financières considérables aux impacts souvent non visibles ou peu prioritaires.

## **2. LA SITUATION EN 2015 SI RIEN N'EST FAIT**

Aujourd'hui on assiste à une augmentation progressive du nombre de groupements villageois de producteurs de maïs et une augmentation du nombre moyen des membres, induites par la crise du secteur cotonnier. Si rien n'est fait d'ici 2015 dans le sens d'une politique de professionnalisation des organisations paysannes vers des organisations et structures fonctionnelles d'intérêts économiques et professionnels devant se solder par un meilleur fonctionnement de l'économie des exploitations agricoles familiales, les producteurs de maïs et leurs organisations ne pourront ni satisfaire la demande sans cesse croissante de maïs au niveau national, ni accéder aux marchés. Les groupements de base poursuivront leurs activités traditionnelles mais leurs faiblesses persistent, s'ils ne sont pas accompagnés pour se professionnaliser. Il y aura également une persistance du faible taux d'adhésion des femmes et de leur représentativité dans les bureaux.

Dans ce cas les OPA actuelles risquent de perdre leur crédibilité et la majorité de petites et moyennes exploitations de type familial, garant de la sécurité alimentaire et qui sont déjà confrontés à divers problèmes tels que accès limité aux intrants, aux crédits adaptés, aux marchés porteurs verront leur situation s'empirer. Les OPA doivent donc aujourd'hui dépasser leurs buts initiaux d'entraide communautaires en élargissant et en renforçant la gamme des services qu'elles assurent à leurs membres. A cet égard, l'émergence d'OPA disposant d'expériences soutenues et avérées dans la gestion des projets/programmes au profit de leurs membres, dans la maîtrise d'ouvrage des projets de renforcement de capacités techniques, économiques, institutionnelles, organisationnelles, constitue des acquis à capitaliser. En plus les relations de collaboration entre les différents niveaux faitiers, jugées insuffisantes, est à développer.

### **3. DEFIS POSES**

- La capacité accrue des OPA à rendre des services concrets à leurs membres en vue de créer les conditions propices à l'organisation des acteurs de la filière maïs ;
- Le renforcement des OPA pour favoriser la production de grandes quantités de maïs et d'assurer la commercialisation qui leur permettra de produire suffisamment et d'atteindre une masse critique, et d'obtenir ainsi des excédents commercialisables.
- L'organisation des OPA pour mettre le maïs en pool commun pour la commercialisation renforcera aussi l'accès à l'information fiable sur les prix, l'accès à de meilleurs prix, l'accès aux intrants et au crédit.
- L'adaptation des textes fondamentaux aux réalités locales et veiller au profil requis dans le choix des responsables tout en évitant le cumul des postes.

### **4. EXPERIENCES CONCRETES**

#### **Cas de Faso Jigi du Mali : Appui à une organisation de producteurs au Mali pour acheter des engrais sur le marché international**

Inconfortable avec le système d'appel d'offres centralisé et les prix qui ont été négociés à travers ce système par les offices de commercialisation nationaux, le projet MIR/IFDC a décidé de soutenir Faso Jigi, une organisation paysanne basée à Ségou, Mali, pour l'achat des engrais directement sur le marché international. Faso Jigi est une organisation de producteurs créée en 1997 et qui compte environ 4.500 membres. Les producteurs, liés à Faso Jigi, cultivent principalement le riz, le maïs, le sorgho et le millet. Faso Jigi s'est concentré premièrement sur la commercialisation 'collective' du riz et du maïs. Au cours des trois dernières années, l'organisation a été impliquée dans la fourniture des engrais pour le compte de leurs membres, c'est à dire en regroupant la demande, en achetant (au Mali) et en distribuant les engrais à leurs membres. Les producteurs payaient pour les engrais à l'avance (au comptant).

#### **Cas de l'UCP de Toucountouna au Bénin : Expérience de commercialisation groupée de maïs**

La famine qui a sévi à Toucountouna dans la période 2001 a servi de déclencheur pour le démarrage de l'amélioration du rendement du maïs dans la Commune et de sa commercialisation groupée. L'USPP devenue UCP de Toucountouna en 2005, s'est approchée du partenaire Iles de Paix qui lui a proposé la tenue d'un atelier sur le maïs pour les producteurs. A la suite de cet atelier, une étude a été lancée pour choisir la variété de maïs à promouvoir dans la Commune et un dossier de projet a été soumis au partenaire. Ce projet avait pour objectifs :

- La facilitation de l'écoulement du maïs des producteurs après les récoltes.
- L'amélioration des conditions d'approvisionnement de ces derniers pendant les périodes de soudure ;
- La génération d'une marge bénéficiaire pour le fonctionnement et les investissements de l'UCP au profit des producteurs à travers la commercialisation.

Pour y parvenir, un comité de 15 membres a été mis sur pied avec une cellule production et une cellule commercialisation. En ce qui concerne les actions proprement dites, ce comité a installé des groupements de producteurs dans 21 villages sur 22 puis instituer une cotisation de 2.000 F CFA par

producteur. Dans ce processus, Iles de Paix a mis à la disposition de l'UCP un montant de 1.500.000 F CFA qui a permis de faire des crédits intrants aux producteurs. Chaque bénéficiaire de ce crédit, donne une avance de 3.750 F CFA dont 750 F d'intérêt pour un sac d'engrais. Le reste est remboursé à la récolte.

## **5. LEÇON TIREES DES EXPERIENCES**

- Des services économiques effectifs aux producteurs renforcent leur adhésion à l'OPA ;
- La mobilisation des producteurs est facile si cela se fait autour de leurs intérêts ;
- Un partenariat gagnant – gagnant avec les autorités et le secteur privé accroît l'engagement des différents acteurs ;
- La maîtrise du compte d'exploitation permet au producteur de prévoir et de prendre des décisions réalistes ;
- La disponibilité de responsable élu éclairé est un gage pour la réussite des initiatives. Toutefois, les responsables ne jouent pas toujours leurs rôles à différents niveaux de l'organisation parce que ces rôles ne sont pas bien explicités.

Enfin, notons que les échanges d'expériences entre les producteurs du réseau FUPRO sont faibles parce que la circulation de l'information ne se fait pas correctement au sein des OPA. La bonne circulation de l'information est indispensable à la dynamisation des OPA dans le cadre de la promotion de la filière maïs.

## **6. ORIENTATIONS STRATEGIQUES**

- L'organisation des producteurs, la mise en place des interprofessions et la nécessité de développement des pratiques de contractualisation ;
- L'adaptation des services fournis par les OPA aux réalités des exploitations agricoles (Nord-Sud), aux ambitions des petits et grands producteurs (balance entre orientation sécurité alimentaire et orientation marché) et aux profils et ambitions économiques des groupements à la base ;
- La mise en place d'un mécanisme de distribution d'intrants facilitant l'accès permanent des producteurs aux intrants de bonne qualité ;
- Le développement d'un environnement favorable pour la vente groupée ;
- Le partage et l'analyse des expériences et résultats de l'organisation des services économiques par les OPA.

## **7. OPTIONS D’ACTIONS**

- Renforcer les capacités des OPA en développant avec elles des options et modalités pratiques pour la fourniture des services économiques (achat groupé des intrants, vente groupée des produits agricoles) ;
- Développer et mettre en place avec les OPA des outils d’auto-évaluation de ces services économiques ;
- Appuyer les OPA à se doter de leurs propres outils d’accompagnement face à l’incohérence notée au niveau des interventions gouvernementales et des PTF en appui à la filière maïs ;
- Impliquer les autorités locales dans le renforcement des infrastructures routières et commerciales ;
- Organiser les échanges entre OPA qui fournissent des services économiques aux membres (visites d’échanges, ateliers de capitalisation, etc.).

## **8. REFERENCES**

BACO, M. N. et EGAH, J. (2011). *Etude sur le renforcement du pouvoir de négociation des producteurs de maïs à travers l’action collective : les expériences de vente groupée au Bénin.*

SOHINTO, D. et AINA, M. (2011). Etude documentaire sur la filière maïs et ses chaînes de valeurs ajoutées au Bénin.

FUPRO (2011). *Consultations des membres et groupements de base dans le cadre du développement de la filière maïs.*