2SCALE 10 ANS

Cas de réplication

Faciliter l'accès des femmes à la terre par le plaidoyer

Mis en oeuvre par

bop inc IFDC SNV

Financé par:

Ministère des Affaires étrangères des Pays-Bas

1. Partenaire Pionnier

La culture maraichère est une activité agricole mobilisant beaucoup de femmes rurales au Mali. Cependant, la sécurisation de cette activité économique reste tributaire de l'accès à la terre dans beaucoup de zones. Dans le but de faciliter l'accès des femmes à la terre, 2SCALE dans le cadre de la mise en œuvre de ses activités a réalisé des plaidoyers dans sa zone d'intervention. Cette solution a été pratiquée et éprouvée en 2016 au Mali dans le cadre du partenariat sur le maraîchage. Ce partenariat était composé des Méga PEA oignon de Dioila, Safo et Niantiguéla. L'oignon produit était vendu à Madougou S.A (un agrégateur), qui achète l'oignon pour le revendre à l'Usine Bara Muso, leader du marché des bouillons culinaires au Mali.

L'une des principales ambitions du partenariat était l'accès des femmes à la terre pour la production de légumes. Les objectifs des productrices étaient d'améliorer leurs rendements et la qualité des produits pour augmenter leurs revenus, et ainsi devenir plus autonomes dans leur activité.
Les productrices faisaient face à des difficultés pour avoir accès à la terre en raison des normes socio – culturelles qui considèrent les hommes comme les héritiers de la terre. Face à cette situation, l'équipe de 2SCALE au Mali a initié et coordonné une démarche de plaidoyer auprès des décideurs locaux.

2. Pratique reproductible

La question des terres est non seulement stratégique mais également très sensible. La stratégie de plaidoyer a ciblé les leaders d'opinion et les décideurs pour discuter de la possibilité d'octroyer une parcelle aux maraîchères.

Au cours de cet entretien, la stratégie de plaidoyer a consisté d'une part à démontrer la rentabilité économique et sociale de l'activité maraichère dans les localités. D'autre part, les contraintes limitant le développement de l'activité voir conduisant à son arrêt par les femmes ont été exposées. Les échanges ont porté sur le rôle important que peuvent jouer les leaders d'opinion, les décideurs et les autorités locales dans l'accès et la sécurisation des parcelles exploitées par les maraîchères.

Ces échanges ont permis de toucher la sensibilité des élus (maires) et des chefs de certains villages qui ont affirmé être conscients du rôle vital des femmes dans la sécurité alimentaire et nutritionnelle. A cet effet, ils ont décidé d'adopter des mesures visant à faciliter le travail des femmes rurales. Les autorités communales de Sébougou ont déclaré qu'elles adhéraient à la cause des femmes et ont promis à travers des engagements fermes de proposer des solutions concrètes à ce problème.

Inclusion	**Appropriation** • Avec la cession des parcelles par les autorités locales de Sébougou, le groupement de femmes de ''Jabasènè ton'' est devenu propriétaire d'une parcelle, sécurisant ainsi leur production. Les femmes sont devenues plus autonomes et leur position dans la chaîne de valeurs a été renforcée. **Voix** • L'amélioration des revenus des maraîchères a accru leur participation dans le développement local. Ainsi, elles ont plus de poids dans la prise de décision, tant au niveau communautaire qu'au sein de la chaîne de valeurs. **Risques** • Avec l'acquisition de terres, les maraîchères sont à mesure de prendre plus de risques à investir dans leur activité, renforçant ainsi leur position dans la chaîne de valeurs.

Conditions préalables à la réplication

Les conditions préalables à la mise en place d'un système de distribution de kits d'intrants agricoles (rizicoles) sont :

- Les groupements cibles doivent être bien structurés et fonctionnels de sorte à pouvoir passer des commandes groupées ;
- Avoir un fournisseur d'intrant capable de proposer des kits complets et adapté aux système agro-climato-pédologique ;
- Idéalement, avoir une institution financière qui octroie des crédits aux petits producteurs afin que ceux qui ne disposent pas de suffisamment de fonds puissent avoir accès aux kits d'intrants.

Résultats obtenus

Préparation de la rencontre

La rencontre doit être bien préparée en ciblant les bonnes personnes. L'objet de la rencontre doit être précisé et avoir un intérêt pour les personnes ciblées. Les personnes influentes ayant une légitimité doivent être identifiées. Il faut convenir avec les acteurs de la date et du jour de la rencontre. Le sujet à discuter doit être bien préparé à l'aide d'arguments convaincants.

Les personnes indispensables

La spécificité de la question foncière nécessite l'implication des personnes pertinentes à rencontrer pour résoudre les problèmes de l'accès des femmes à la terre. Ces personnes doivent être les plus influentes de la localité, comme les élus de la commune, les chefs de villages et leurs conseillers, les chefs coutumiers, les représentants des organisations paysannes et les services techniques si possible. La légitimité et ou la légalité des personnes impliquées doivent être reconnues et acceptées.

Savoir convaincre

La stratégie de communication doit être étayée d'argumentaires. Il convient de démontrer l'accès des femmes comme une opportunité de développement de la communauté et non comme une émancipation concurrente. Les arguments avancés doivent être convaincants et exprimés de manière respectueuse, afin de ne pas heurter les sensibilités socio-culturelles. Les arguments doivent être étayés en insistant sur les répercussions positives de l'activité économique des maraîchères pour leur famille et la communauté.

Résultats obtenus ?

Des séances de plaidoyer ont eu lieu dans les localités de Selingué et Sebougou sur l'accès des femmes à la terre. Le processus a permis l'accès à la terre des femmes de ''Jaaba sènè ton'' de Sebougou. En effet, les autorités locales et villageoises ont octroyé des parcelles à la coopérative pour servir de siège et de site de production. L'accès à la terre a facilité l'accès des maraîchères aux intrants agricoles de qualité et aux services agricoles à des conditions préférentielles. L'acquisition de la parcelle a permis de créer un marché de l'échalote à Sebougou.

En 2016, rassurée par la formation et l'existence d'un marché d'écoulement de l'oignon et de la stabilité des parcelles de production, l'entreprise Madougou S.A a fourni aux maraîchères (à Sébougou, Niono, Markala, M'bewani) un crédit intrant-semences et engrais d'une valeur de 82 millions FCFA, contre 5 millions au démarrage du partenariat. Le taux de remboursement du crédit a été de 98%, signe d'une confiance accrue entre l'entreprise et ses clientes.

Dans le but de favoriser une mise à l'échelle de l'accès des femmes à des terres sécurisées, les acteurs locaux qui se sont impliqués fortement dans le processus ont été reconnus et récompensés. A la faveur de FINAGRI 2017, ouvert le 8 mars à Ségou, 2SCALE et le réseau AgriProFocus ont distingué quatre hommes qui ont joué un rôle déterminant en faveur de la réduction des inégalités liées au genre dans le partenariat maraîchage.

Il s'agit de: Mahamadou Nantoumé, PDG de la société Guina Agricole, pour son engagement à la facilitation de l'accès des femmes aux intrants agricoles de qualité et aux services phytosanitaires à des conditions préférentielles.

Bakary Coulibaly et Modibo Traoré, respectivement leader communautaire et maire de la commune rurale de Sébougou, et enfin Koké Coulibaly, chef du village historique de Sekoro. Tous trois ont été distingués en reconnaissance de leur leadership proactif en faveur du renforcement de la position économique des femmes dans la chaine de valeurs maraîchère à Ségou, à travers notamment la facilitation de l'accès des femmes à la terre et aux opportunités de développement.

Pour en savoir plus

Si vous souhaitez en savoir plus sur cette pratique, veuillez contacter Youssouf Traore ytraore@2scale.org, Conseiller Agribusiness Inclusif de 2SCALE.

2SCALE

10 ANS

Une décennie de promotion de l'agrobusiness inclusif en Afrique

Mis en oeuvre par

bop inc

IFDC

SNV

Financé par:

Ministère des Affaires étrangères des Pays-Bas