

RENFORCER LE FINANCEMENT ET L'ENTREPRENEURIAT



PSSEETAT

PROJET DE STRUCTURATION DES SERVICES ÉCONOMIQUES
ET ENVIRONNEMENTAUX AUX TRANSFORMATRICES
AGROALIMENTAIRES TUNISIENNES



UPADI DÉVELOPPEMENT
INTERNATIONAL



RENFORCER LE FINANCEMENT ET L'ENTREPRENEURIAT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES AGRICOLES ET DES FEMMES « AGRIPRENEUSES¹ » EN TUNISIE.

12, 13, 14 février 2025
Hôtel Ramada Plaza (Gammarth, TUNIS)
Animation : Amira Mlik

*« En tant qu'État, il faut voir l'agriculteur, l'agricultrice,
comme la colonne vertébrale du pays. »*

Jour 1



Cet événement s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre du Projet de structuration des services économiques et environnementaux aux transformatrices agroalimentaires tunisiennes (PSSEETAT). Le projet, qui cumule trois ans d'existence, est financé par Affaires mondiales Canada et mis en œuvre par UPA Développement international (UPA DI) en collaboration avec ses partenaires tunisiens l'Union Maghrébine et Nord-Africaine des Agriculteurs (UMNAGRI) et l'Union tunisienne de l'agriculture et de la pêche (UTAP).

Cet événement piloté par l'UMNAGRI et UPA DI vise à outiller les représentantes et les adhérentes des Groupes de développement agricole (GDA) et des Sociétés mutuelles de services agricoles (SMSA), appuyées par le projet. La thématique couvre divers aspects du financement depuis les services disponibles, jusqu'à l'esprit qui guide les programmes de soutien au développement international, en passant par un partage d'expériences de représentés du Maroc, de la côte-d'Ivoire et du Sénégal ainsi que des ateliers pratiques au cours desquels les femmes sont invitées à améliorer leurs compétences au moment de soumettre un dossier à un prêteur.

Les femmes sont fortement représentées par la participation de 48 adhérentes venues des six gouvernorats touchés par le PSSEETAT. Durant ces trois jours (deux de colloque et un consacré à des visites sur le terrain), elles acceptent de délaissier leurs obligations agricoles et familiales pour se rassembler, discuter, établir des contacts, faire part de leurs revendications et de leurs espoirs.

En parallèle se tient un salon de produits du terroir élaborés par les agripreneuses dans leurs installations. Harissa, céréales transformées, huiles essentielles, pâtisseries garnissent leurs étals.

¹ Il s'agit de l'expression utilisée localement pour décrire les entrepreneures du secteur bioalimentaire.



Les mots de bienvenue font place aux porte-parole des instances suivantes :

- **Hela Hassine REZGUI**, directrice du Bureau d'Appui à la Femme Rurale au ministère de l'Agriculture, des Ressources hydrauliques et de la Pêche
- **Mohamed Ali Ben Temessek**, directeur de l'Écologie et des Écosystèmes Naturels à la Direction générale de l'Environnement et de la Qualité de la Vie au ministère de l'Environnement
- **Wejden Ben Ayed**, Chargée de gérer l'Administration Générale des Affaires de la Femme et de la Famille au ministère de la Femme de la Famille et des Personnes âgées
- **Dalel Laroussi**, agente sénior en Développement international, Ambassade du Canada en Tunisie
- **Hélène Raymond**, vice-présidente du Conseil d'administration d'UPA Développement international.
- **Rim Ferchichi** : Secrétaire général à l'Union maghrébine et nord-africaine des agriculteurs



« En étant portée par l'action collective, UPA Développement international accompagne les entreprises agricoles pour le développement de systèmes agroalimentaires durables. Nous œuvrons pour que celles et ceux qui nourrissent le monde vivent dignement du fruit de leur travail. (-) Ici, nous avons trouvé des complices, des femmes et des hommes de cœur avec qui nous partageons des valeurs. »

Ces partenaires rappellent leur soutien au projet. Le représentant d'un ministère tunisien confiera plus tard son grand intérêt de voir les initiatives se multiplier, à partir des besoins du terrain. Dans l'ensemble, il apparaît encore une fois que les bouleversements et les changements climatiques se manifestent de plus en plus concrètement. Ils teignent tous les discours.

Sur la question des femmes, en particulier des agricultrices, la vulnérabilité de celles qui habitent en milieu rural est soulevée. Travailler à améliorer leur niveau de vie (entre autres par la formation et l'accès au financement), les conforter dans leur fonction, comme actrices de changement fait intrinsèquement partie de la responsabilité des décideurs.

Trois mots ressortent : résilience, inclusivité, prospérité.

Des sources de financement diverses

La première thématique porte sur les différents instruments de financement mis à la disposition des femmes. La Banque tunisienne de solidarité (BTS), le réseau commercial Microcred, la Direction générale du financement des investissements et des organismes professionnels du ministère de l'Agriculture, des Ressources hydrauliques et de la pêche (DGFIOF), la Plateforme pour la gestion des risques agricoles (PARM) et son Fonds pour le développement de l'agriculture (FIDA) sont présents. Les présentations énumèrent quelques détails des possibilités.

En voici quelques grands points.

Banque tunisienne de solidarité (BTS)

- Financement de petites entreprises par le microcrédit;
- Sommes variant entre 150 000 TND et 300 000 TND;
- Programmes de crédits pour améliorer les conditions de vie (10 000 TND) : transport, activités culturelles, sport;
- Basé sur les principes de l'économie sociale et solidaire;
- Crédit offert aux petits éleveurs et SMSA (fourrage, élevage et bétail) sans nécessité de garantie;
- Étude de dossier rapide : entre deux semaines et un mois.



Microcred

- Financement d'idée de projet jusqu'à 40 000 TND;
- Financement d'agripreneuses et de paysannes (qui représentent 60% des populations rurales);
- Financement possible de l'agriculture, de la production et des services;
- Objectif : arriver à 50% de financement destiné aux femmes leaders du domaine agricole (le chiffre s'établit actuellement à 28%);
- Offre du crédit particulier avec un taux d'intérêt préférentiel;
- Offre de la formation aux agripreneuses comme forme d'accompagnement.

Direction générale du financement des investissements et des organismes professionnels DGFIOP ministère de l'Agriculture des Ressources hydrauliques et le la Pêche (MARHP)

- La présentation porte sur les défis rencontrés par les femmes. Le constat, comme elles ne possèdent pas les terres, elles ont besoin d'accéder au financement pour avancer et participer à cette activité agricole essentielle pour la vie économique et sociale de la Tunisie;
- Sur le plan du microcrédit, la représentante explique que le ministère peut servir d'ordonnateur, mais qu'il ne gère en rien les prêts.



Platform for Agricultural Risk Management (PARM), Le Fonds international de développement agricole (FIDA)

- Se concentre sur la gestion des risques agricoles, sur les conditions d'accès au financement;
- On mentionne la réalisation d'une étude sur les risques agricoles des filières olive et céréale;
- L'organisation a créé de micro-incubateurs pour les femmes et les jeunes pour reproduire l'environnement de travail, faire des tests pour accéder aux fonds;
- Objectif : que les banques investissent en agriculture et auprès des petits fermiers, sur toutes les filières, de la production à la transformation.



Les interventions de la salle soulèvent des aspects fondamentaux du financement. Pour une des organisations paysannes présentes, 75% des bénéficiaires sont des femmes et ce financement, à une échelle adaptée à leur situation, devrait idéalement servir d'instrument de lutte à l'exclusion et à la marginalisation.

Une autre participante mentionne que le taux d'intérêt de 5% est exagéré à leurs yeux et qu'il leur est impossible d'envisager l'essor de leur entreprise dans ces conditions. De plus, devoir s'endetter en empruntant pour des récoltes à venir avant même d'en connaître le résultat est irréaliste du point de vue des productrices.

« On connaît trop d'obstacles, on nous parle de certificats professionnels, on note un surnombre de documents, il y a des retards dans l'étude des dossiers, on nous impose des fournisseurs, on nous demande 10,000 dinars et on en obtient trois... »

Enfin, le nœud de l'accès à la terre demeure un enjeu fondamental. Entre ce que dit la loi et la réalité sur le terrain, le gouffre est immense.



Des témoignages de réussite

Trois histoires à succès sont présentées au groupe en début d'après-midi. Voici un résumé des témoignages de ces femmes qui ont su innover.

Dhakra Ben Salah,

Trésor Abida, Le Kef

Dhakra Ben Salah raconte qu'elle a acheté une terre agricole pour se lancer dans la culture biologique des tomates. Aujourd'hui, une fois les tomates séchées, emballées dans des sacs biodégradables, elle les vend à un partenaire italien. Dhakra fait de même avec le piment. Tous les déchets sont compostés et utilisés comme engrais.



Bibi Fatoua,

Mahres, Sfax

Bibi est agricultrice. Ses produits se distinguent par leur usage alimentaire et pharmaceutique. Elle recueille le venin des abeilles (sans qu'elles meurent) pour le commercialiser auprès de l'Institut Pasteur et des laboratoires de recherches pour des études sur le son potentiel dans le traitement de l'arthrose. Le gramme de ce produit se vend 1,100 dinars.



Sana Touni et Hafissa Ouni

Les 4 Rouge
Korba, Nabeul

Le GDA regroupe 115 adhérents. La production principale réunit tous les condiments (épices, harissa, etc. jusqu'à la poudre de tomates). On a eu l'idée de mettre en place une chaîne de valeurs bovine. Un fournisseur envoie des veaux, livre leur alimentation et les rachète une fois qu'ils ont atteint la taille exigée par le marché. Les revenus de la sous-traitance vont ainsi au développement des productions principales.



Sana Touni



Hafissa Ouni

Un échange fructueux



Au cours des discussions suivantes, quelques idées fortes se dégagent :

- Le besoin d'avoir accès à un fonds de roulement dès le démarrage;
- La diminution des taux d'intérêt en raison du caractère saisonnier de la récolte;
- La possibilité de rembourser l'emprunt à la cueillette.

Sur les plans de l'entrepreneuriat et de l'innovation, on souhaite :

- Du financement et des partenariats de commercialisation (on cite la grenade). La valorisation de l'ortie passe aussi par le financement, de manière à développer un marché pour la nourriture animale, celle-ci étant devenue très chère en raison des changements climatiques. Notons que les changements climatiques sont mentionnés à quelques reprises.

Sur le plan de l'innovation, les défis sont nombreux. L'impact de la crise climatique est tel sur les plantations qu'il importe de trouver des solutions. On voit dans le retour aux semences autochtones des pistes d'avenir. Grâce à la banque de gènes, des agricultrices membres des projets cultivent des blés anciens sans les commercialiser. Les grains récoltés sont remis à la banque, analysés et constitueront, elles l'espèrent, une fois qu'on aura pu les planter à grande échelle, une source de revenus si elles savent mieux résister à la transformation du climat et de la pluviométrie.

« L'innovation, ce n'est pas le but ultime. Elle fait partie d'une démarche de chaîne de valeur. »

Le financement dans les projets de développement



Le panel qui clôture la première journée porte sur l'esprit qui sous-tend les modes de financement. Les participant.e.s sont :

- Francesca Nugnes, Spécialiste en développement des capacités et du secteur privé, Plateforme pour la gestion des risques agricoles (PARM) et son Fonds pour le développement de l'agriculture (FIDA)
- Martin Couture, Directeur programmes, formation et innovation à UPA Développement international
- Safa Athmini, présidente de la Société mutuelle des services agricoles Lalasen Khmir.

Une plus grande prise de risques pour les bailleurs de fonds est souhaitée par les intervenants. La mise en place de projets pilotes, de tests, tout autant qu'une modification des exigences en ce qui concerne de résultats serait bénéfique pour les groupes. Tout axer sur une gestion du rendement ne permet pas de mesurer l'impact d'autres retombées, notamment en matière d'autonomisation, de confiance et d'attitudes d'affirmation qui mènent à l'indépendance.

Le constat émerge : la reddition de compte s'est complexifiée au fil des ans et les choses sont plus lourdes à porter pour toutes les institutions. Les femmes ont besoin d'être appuyées pour s'organiser et monter leurs dossiers.

« Sauf pour les règlements, on souhaite des modifications, car les exigences pour fournir tous les documents et être transparents sont élevées et les femmes travaillent jour et nuit. »

Francesca Nunes et Martin Couture rappellent les limites des interventions de leurs organisations respectives (et de la plupart des ONG d'aide au développement international). Les sommes allouées

sont restreintes, les programmes sont normés et les interventions de soutien au développement ont lieu en plusieurs endroits du monde. De plus, il est important, dès le démarrage d'un projet, de considérer sa fin, son issue. On parle facilement du point de départ sans trop planifier la finale alors que si celle-ci est objectivement envisagée, elle fait une différence sur le plan de la pérennité des actions. Francesca ajoute que les idées sont là et qu'un projet d'incubateur en élaboration avec la DGFIOF, en cours, pourrait bientôt servir d'exemple.

La discussion publique qui s'entame porte sur les différences entre les groupements sur le terrain; « Certaines OPA sont plus avancées, ont bénéficié de plus de soutien que d'autres. » « Certaines rayonnent plus que d'autres. » Les écarts entre les organisations sont mentionnés et on rappelle que les partenaires locaux du projet PSSEETAT ont été choisis par les instances locales. Tout le monde est conscient du fait que les besoins sont immenses et les ressources, limitées.

Jour 2



Comment se présenter? Pourquoi est-il si important de s'exprimer clairement? Comment se préparer à répondre aux questions d'un bailleur de fonds? Où regarder? Des sujets simples et plus complexes sont abordés lors de l'atelier pratique sur les techniques de pitching en ouverture de deuxième journée.

« Pour valoriser les produits du terroir, nous devons nous organiser, coordonner nos dossiers, établir un rapport de gagnant-gagnant. »

Elles ont à se préparer en groupes restreints, dont la composition est déterminée à l'avance. On leur demande d'imaginer une situation qui s'approche de leur réalité et de préparer leurs arguments de vente. Puis, de choisir une porte-parole qui viendra se présenter aux autres en imaginant qu'elle a devant elle une personne qui détient les clés du financement.

« Dans les interventions auprès des bailleurs de fonds, il est important de construire la confiance, d'être honnête et de partager la bonne information. C'est ainsi que les relations de confiance s'établissent. »

Les potentiels bailleurs de fonds écoutent leurs présentations et partagent leurs observations :

- Des arguments convaincants et une grande préparation sont essentiels (la maîtrise du dossier);
- Un regard franc, posé sur tout le monde et non sur une seule personne est primordial. La tête haute, la voix posée, le contrôle de soi;

- On a avantage à inclure les aspects environnementaux liés aux changements climatiques si on veut mettre en valeur les produits régionaux et parler des bénéfices de la plus-value;
- On doit permettre à l'interlocuteur d'avoir des détails quant à l'usage qui sera fait de l'argent emprunté.



*« Plus on s'entraîne, plus on se perfectionne.
Il faut de la persévérance, voir des modèles et essayer de s'améliorer.
Et ne pas se laisser ébranler! »*

Les collèges des jeunes et des femmes (CdJ/CdF), pour une capitalisation de l'expérience africaine en Tunisie



Les Collèges de Jeunes et de Femmes offrent, dans plusieurs pays d'Afrique, une plateforme dynamique aux femmes et aux jeunes agricultrices et agriculteurs pour exprimer leurs préoccupations, partager des expériences, et trouver des solutions à leurs défis.

Ces espaces de concertation favorisent l'émergence de leaders conscients de leur rôle dans l'agriculture familiale et abordent des enjeux tels que l'égalité des genres et l'accès des jeunes aux opportunités agricoles. Ils servent également à renforcer les compétences en leadership, permettant aux participant.e.s de s'affirmer et de défendre leurs idées.

Cette partie de l'atelier offre l'opportunité de s'approprier de bonnes pratiques pour capitaliser sur les expériences développées dans d'autres pays d'Afrique - à l'instar du Sénégal, de la Côte d'Ivoire et du Maroc :

- Noel Yao, présidente, Collège des femmes de la Côte d'Ivoire;
- Mariem Oulfakir, Coopérative AMAGAR, Maroc;
- Khadidiatou Dia, vice-présidente, Collège des jeunes du Conseil national de concertation et de coopération des ruraux (CNCR), Sénégal.

La première partie de l'atelier porte sur un panel de présentation des collèges des jeunes et collèges des femmes, des témoignages de la part des invitées sur leur expérience dans leur contexte agricole, mais aussi socio-économique général. La deuxième partie de l'atelier se réalise en sous-groupe avec des échanges participatifs, dont l'objectif est de réfléchir à la possibilité de créer en Tunisie un CdJ/ CdF.

Les bénéfices de cette structure sont divers en donnant l'opportunité aux membres de participer à des formations, d'accéder à du financement, d'améliorer l'efficacité du marketing de leurs produits, de devenir leader, d'améliorer leur communication pour parler en public en plus de favoriser leur développement personnel.

Une conclusion positive

Ces femmes sont déterminées, malgré les sécheresses, dans des conditions difficiles, elles gardent espoir. Les besoins qu'elles expriment se situent à leur échelle : matériel, formations, appui à l'agriculture biologique, l'utilisation de semences locales, etc. « Nous pouvons travailler 24 heures sur 24, mais nous avons besoin d'appuis ».

« Béjaouases, Kairouanaïses, Silianaïses, Jendoubiennes, Kasserinoïses, Mahdoïses, on ne se connaissait pas. On a créé des ponts, parlé ensemble et présenté des produits. Les Canadiens nous ont offert une occasion de rêve ! »



Jour 3



La visite terrain vise à mieux comprendre le parcours d'une organisation professionnelle agricole qui a reçu du financement pour prospérer. On y présente :

- L'histoire du projet et les défis rencontrés au niveau de son développement (entrepreneuriat et innovation);
- Comment les solutions ont été identifiées (soutien et accompagnement des agents de développement et demande de financement);
- Les démarches parcourues pour obtenir le financement (le soutien reçu par les agents de financement);
- Comment le projet a été soutenu par lui-même après le financement reçu.



Les participantes aux visites de terrain se divisent en deux groupes. Un groupe se rendra au GDA Bit el Mouna à Testour et une visite aux deux GDA de el Krib (Nour et Dar Mhannia).

Au Krib, le groupe est accueilli par les adhérentes du GDA qui présentent leurs produits, tels que les huiles essentielles, les céréales, etc . Le financement leur a permis d'accéder à un tout nouveau local dans lequel elles peuvent transformer leurs produits, recevoir des formations et se réunir entre membres. Pour elles, l'accès au financement est essentiel, mais la pérennité demeure un enjeu majeur auquel elles sont toujours confrontées.

À Testour, le groupe est chaleureusement accueilli dans un atelier qui se consacre essentiellement à la transformation des grenades . La démonstration, suivie par une visite du village, se complète par le repas. L'organisation est exemplaire. Certaines des femmes ont fait des alliés de leurs maris qui travaillent avec elles. Ce qui manque? Des moyens financiers et des façons d'optimiser l'équipement.

Cette initiative fait aussi partie d'un projet d'agrotourisme. Un circuit est proposé aux touristes qui peuvent visiter l'atelier et acheter des produits, déguster une glace à la grenade, découvrir la cuisine locale, etc. D'ailleurs, Testour accueille un festival annuel de la grenade en automne.

