



## **Vers une franchise pour les étuveuses du Riz du Burkina ? Entretien avec Alimatou Ouédraogo, Secrétaire Permanente de l'UNERIZ**

lundi 28 mai 2018, par [Burkinapmepmi.com](http://Burkinapmepmi.com)

### **Comment sont organisées les femmes étuveuses au sein de l'Unériz ?**

L'Unériz regroupe douze unions de base et onze centres d'étuvage pour un effectif total de plus de 3 000 femmes étuveuses. Les centres sont des entreprises gérées par les unions de base, lesquelles sont constituées de groupements présents dans les villages ou dans les quartiers d'une ville.

### **Pourquoi avoir choisi de développer un modèle de franchise ?**

Lorsque les étuveuses travaillent en groupe au niveau des centres, elles traitent une quantité inférieure à ce qu'elles produisent de manière individuelle. Elles n'ont accès aux centres d'étuvage que de manière rotative dans la semaine ; les autres jours, elles travaillent chez elles.

Mais les prix de vente du riz au niveau des centres (entre 330 et 500 FCFA/kg) sont meilleurs que ceux auxquels chacune commercialise sa propre production (entre 280 à 300 FCFA/kg). Pourquoi, alors, ne pas les organiser pour renforcer leurs capacités techniques d'étuvage, afin qu'elles améliorent la qualité lorsqu'elles réalisent cette opération à la maison ? Leur riz sera ensuite racheté par les centres d'étuvage pour être commercialisé à un prix plus intéressant. Ceci permettrait de résoudre à la fois les problèmes de prix rémunérateur pour les femmes et de rupture récurrente de stock en riz étuvé dans les centres.

### **Comment s'organise le modèle de franchise que vous souhaitez mettre en place ?**

Notre modèle de franchise sera spécifique et adapté au contexte de l'étuvage. Il ne s'agira pas de copier mais de puiser certains éléments dans différents dispositifs existants. L'Union signera des contrats avec les femmes étuveuses, leur apportera un appui sur différents aspects techniques de la transformation, puis rachètera leurs productions, qui seront commercialisées sous le label Unériz, bientôt créé. C'est l'Unériz qui en garantira la qualité auprès des consommateurs. Il est donc important que les règles soient clairement établies avec les femmes afin de préserver la réputation du label et d'assurer l'écoulement des produits.

### **Quelles sont les étapes de définition et de mise en place de la franchise ?**

Nous sommes partis d'une étude comparée des différents types de franchise qui existent au Burkina Faso et ailleurs, pour proposer un modèle, qui a été validé par les femmes étuveuses. Nous allons ensuite

réaliser une étude de faisabilité pour nous assurer que le dispositif est adapté aux réalités des étuveuses individuelles, ainsi qu'à nos centres d'étuvage. En parallèle, le cahier des charges, définissant les caractéristiques et la qualité du riz étuvé, doit être actualisé. Ensuite, un ensemble d'outils de gestion sera conçu pour accompagner les femmes étuveuses, qui devront désormais travailler comme des entrepreneuses. Elles en auront besoin pour signer des contrats d'approvisionnement avec des riziculteurs, demander du financement auprès des banques, etc. Le modèle sera ensuite mis en application lors d'une phase test au cours de laquelle les femmes suivront des formations sur l'utilisation des outils de gestion et sur le plan technique pour répondre aux exigences de qualité indiquées dans le cahier de charges. Ensuite viendront les étapes de signature des contrats (entre l'Unériz et les femmes), de production du riz étuvé dans les unités individuelles de transformation, et de mise en vente sous le label Unériz.

### **Quels sont les principaux acteurs de la mise en œuvre de votre modèle ?**

Pour l'élaboration du modèle, nous comptons sur les partenaires techniques tels que Rikolto (Veco) et sur les bailleurs qui mettent à notre disposition des moyens financiers et humains. Des personnes expertes des questions de franchise nous aident pour la définition du modèle et des outils de gestion. Le dispositif lui-même implique les producteurs de riz paddy qui fournissent la matière première aux femmes étuveuses, ainsi que les équipementiers qui leur vendent les matériels de transformation. Au rang des prestataires, s'inscrivent des institutions de financement telles que Coris Bank, pour la mise en place de produits financiers, notamment des crédits pour l'acquisition de matériels de transformation, avec des conditionnalités adaptées à l'activité des étuveuses

### **Quels sont les différents coûts liés au modèle de franchise ?**

Les coûts en lien avec le modèle sont les rémunérations des prestataires pour les activités de conception et les charges relatives aux activités de renforcement des capacités des femmes. Ces charges sont majoritairement supportées par l'Unériz avec l'appui des partenaires. En ce qui concerne les matériels et équipements de transformation répondant aux caractéristiques définies dans le cahier de charges, une évaluation des coûts sera faite et l'Unériz aidera les femmes à les acquérir.

### **Quelle est la plus-value de ce modèle, qui convaincra les femmes de l'adopter ?**



La franchise permettra aux femmes de mieux vendre leurs productions et d'améliorer leurs revenus. Elle favorisera également leur professionnalisation et la formalisation de leurs propres entreprises de transformation. Ce dernier point est l'un des principaux avantages car il facilite l'accès aux financements auprès des institutions financières. Par ailleurs, les femmes auront également le privilège de commercialiser leurs productions sous la marque que l'Unériz mettra en place. L'appartenance au label va certainement améliorer leur reconnaissance au niveau social.

### **Quelles sont les opportunités qui facilitent la mise en place de la franchise ?**

Il y a d'abord l'existence d'un marché de consommation important, du fait de la demande croissante en riz étuvé. Les consommateurs préfèrent de plus en plus le riz local plutôt qu'importé. À cause, entre autres, de la récente crise du « riz en plastique » qui a découlé de l'importation et de la commercialisation abusive de sacs contenant du plastique moulu en forme de riz [1]. Ceci a d'ailleurs suscité l'accroissement des demandes des produits de nos centres d'étuvage. Nous pouvons également parler de la disponibilité des partenaires notamment des bailleurs et des institutions financières qui nous accompagnent dans la mise en place du modèle. Très intéressés par l'idée, ils nous apportent leur soutien dans sa mise en œuvre.

Enfin, les politiques au niveau national sont de plus en plus favorables à notre modèle. Un décret du Premier ministre de 2017 demande de privilégier les produits locaux dans l'approvisionnement en denrées alimentaires pour les marchés institutionnels. Signalons que l'Unériz a déjà remporté et exécuté plusieurs marchés institutionnels pour la fourniture de riz étuvé notamment avec la Société nationale de gestion des stocks de sécurité (Sonagess) depuis 2009 et pour les cantines scolaires depuis 2017.

### **Quelles sont les contraintes qui limitent la mise en place de la franchise ?**

L'une des contraintes majeures est relative à la question de la marque unique. En effet, il n'a pas été aisé de faire accepter l'idée de commercialiser les produits des différents centres sous une seule et unique marque, car chacun tient à son logo. Nous avons dû montrer les avantages de la marque unique : l'obtention des emballages de qualité à moindre coût grâce à l'économie d'échelle liée à la commande groupée, l'interchangeabilité des productions des centres qui faciliterait l'écoulement des produits sur les marchés, et la reconnaissance des unions comme productrices du riz étuvé du Burkina et non d'une localité. Une autre contrainte est la concurrence autour de la disponibilité de la matière première. En effet, les femmes étuveuses ne sont pas les seules à s'approvisionner auprès des riziculteurs ; ces derniers sont aussi sollicités par les unités semi-industrielles, constituées pour la plupart de particuliers ou d'autres groupements n'appartenant pas à l'Unériz. Il est donc crucial que les femmes puissent fidéliser les producteurs de riz paddy en signant des contrats. C'est

pourquoi nous associons également les producteurs dans la mise en place du modèle, en leur proposant des activités de renforcement de capacité, notamment sur les systèmes de riziculture intensive et la production de compost.

Nous nous inscrivons donc dans une démarche agroécologique qui, rappelons-le, oriente également les pratiques de transformation. Par exemple, les femmes utilisent la balle de riz (« coques » des grains de paddy) comme combustible lors de la précuisson, ce qui concourt à économiser le bois de chauffe.

### **Quels sont les impacts qui vont découler de votre modèle ?**

En dehors des impacts économiques que sont l'amélioration des ventes et des revenus, nous anticipons des changements au niveau social. Les témoignages des étuveuses montrent l'amélioration de leur statut au sein de leur communauté. Elles sont de plus en plus capables de contribuer et parfois même de prendre entièrement en charge les besoins des membres de leur famille. Nous avons des exemples de femmes qui payent entièrement les soins de santé de leurs enfants ou qui assurent les frais de scolarité en l'absence de leurs maris. Ceci montre la consistance de leurs revenus, et l'importance des responsabilités qu'elles acquièrent.

Par Yvon Saroumi (Inter-réseaux)

et Murielle N'Dah (CFSI)

[CFSI / UNERIZ](#)

*« 1 Ndlr : Les informations dont nous disposons ne permettent pas d'affirmer avec certitude que les contenus de ces sacs de riz étaient en réalité du plastique. »*

---

## **Notes**

[1] 1