



Chaines de valeurs inclusives

Projet PADANE · 2018–2025



Photos © SNV 2025

Disclaimer :

Ce document est un document interne à ne pas être partagé ni publié sans autorisation de la SNV.

Cette étude n'est pas une recherche scientifique ni une étude longitudinale. Elle ne prétend pas être statistiquement représentative. Elle cherche à établir si les concepts et les approches appliqués sont efficaces et effectives, les leçons apprises et les recommandations pour la future à base des données disponibles : données quantitatives dérivées du système de suivi du projet (LogAlto) renforcées avec l'appui des données qualitatives d'un consultant. Elle document les stratégies suivies et les expériences vécus ainsi que les résultats obtenus.

Table des matières

1. Introduction.....	5
1.1. Contexte Agricole	5
1.2. Projet PADANE.....	5
1.3. Choix des chaînes de valeurs	4
2. Approche de Développement des Chaînes de Valeur Inclusive (IVC) adoptée par le projet PADANE ...	9
2.1. Compréhension des maillons et identification des solutions avec les parties prenantes dans le secteur	10
2.2. Les Pôles d'Entreprises Agricoles (PEA).....	11
2.3. Facilitation de l'accès au financement	11
2.4. Formation et diffusion des connaissances (Training of Trainers).....	12
2.5. Renforcement des connexions PUBLIC-PRIVE	12
2.6. Interconnexion des systèmes de marchés.....	12
3. Chaînes de valeur : analyse, stratégie d'intervention et résultats attendus.....	14
3.1. Amarante : une culture à fort potentiel dans les zones d'intervention.....	15
3.2. Poules et œufs : une filière en pleine structuration avec des résultats prometteurs	16
3.3. Chaîne de valeur Fruits – Maracuja et Prune de Japon.....	19
3.3.1. Maracuja : une filière performante avec une productivité élevée	20
3.3.2. Prunier du Japon : une filière encore peu développée et à faible productivité.....	20
3.4. Lait : une forte demande du marché malgré une productivité encore limitée	21
3.5. Tournesol : une culture portée par la dynamique du marché	22
3.6. Patchouli : une filière globalement performante, mais dépendante de la stabilité du marché.....	24
3.7. Sorgho blanc : un potentiel freiné par des contraintes de marché.....	25
4. Contexte institutionnel : un partenariat structurant entre secteur public et secteur privé.....	27
5. Changement systémiques	28
6. Leçons apprises	29
7. Conclusions	31
8. Recommandations	33

Abréviations

ABC	Agri Business Coach
BBIN	Burundi Business Incubator
BRARUDI	Brasserie et Limonaderie du Burundi
CABI	Centre for Agriculture and Bioscience International
DSM	Développement des Systèmes de Marché
EGIS	Égalité de Genre et Inclusion Sociale
EKN	Ambassade du Royaume des Pays-Bas
IFDC	International Fertilizer Development Center
IMF	Institution de Microfinance
ISABU	Institut des Sciences Agronomiques du Burundi
IVC	Inclusive Value Chains / Chaînes de Valeur Inclusives
MDB	Modern Dairy Burundi
MPME	Micro, Petites et Moyennes Entreprises
ODD	Objectifs de Développement Durable
ONCCS	Office National de Contrôle et de Certification des Semences
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PADANE	Projet d'Appui au Développement Agricole pour la Nutrition et l'Entrepreneuriat
PADFIR	Projet d'Appui au Développement de la Finance Inclusive Rurale
PAGRIS	Projet d'Appui à la Gestion des Ressources en Sol
PAM / WFP	Programme Alimentaire Mondial / World Food Programme
PAPAB	Projet d'Appui à la Productivité Agricole au Burundi
PEA	Pôles d'Entreprises Agricoles
PIP	Plan Intégré du Paysan
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PPP	Partenariat Public-Privé
PSSD	Projet de Soutien au Secteur Semencier
SNV	Organisation néerlandaise de développement
SOPATROL	Société/structure de transformation locale
ToT	Training of Trainers / Formation de formateurs
UMWAGA AKAZI	Programme d'emploi/entrepreneuriat des jeunes
VSF	Vétérinaires Sans Frontières
VSLA	Village Savings and Loan Association
VICOBA	Village Community Bank
WUR	Wageningen University & Research
YEE	Youth Employment and Entrepreneurship

1. Introduction

1.1 Contexte Agricole

L'agriculture burundaise, pilier de l'économie, représente plus de 40 % du PIB et emploie près de 93,6 % de la population active. Les femmes constituent 85 % de la main-d'œuvre agricole et participent à 70 % des activités de production rurale. L'agriculture reste majoritairement de subsistance. Les conditions topographiques, avec des pentes dépassant parfois 50 %, et les risques de catastrophes naturelles contribuent à sa vulnérabilité. Malgré les efforts gouvernementaux, le secteur agricole peine à assurer la sécurité alimentaire du pays, plus de la moitié de la population étant confrontée à une insécurité alimentaire chronique.

Les investissements d'EKN ont visé à faciliter l'accès des jeunes et des femmes à l'emploi, tout en adoptant une approche intégrée pour intensifier la production agricole, protéger l'environnement et faire face au changement climatique. Ils ont également cherché à valoriser les produits agricoles, renforcer les institutions et accroître les capacités des bénéficiaires ciblés. La transition vers une orientation marché, plutôt que production, est nécessaire. Bien que de nombreuses initiatives axées sur les chaînes de valeur classiques aient apporté une solution initiale au développement des communautés rurales, la création d'un environnement propice à l'émergence d'entreprises durables en est encore aux premières étapes du développement du secteur agricole.

Les défis majeurs liés à la création d'emplois, en particulier pour les jeunes, résident dans la capitalisation des interventions antérieures de création d'emplois à court terme afin d'élaborer des solutions plus cohérentes et pérennes, telles que le développement et le renforcement d'entreprises rurales durables. Parallèlement, la promotion d'un environnement favorable aux entreprises agricoles exige une professionnalisation accrue.

En outre, d'autres défis tels que la malnutrition, le changement climatique, l'égalité des sexes et l'inclusion sociale, tous inscrits comme thèmes transversaux de la coopération néerlandaise, doivent également être pris en compte dans cette approche intégrée du développement agricole et rural au Burundi.

1.2 Projet PADANE

PADANE s'est avéré pertinent dans un contexte où les ménages agricoles ruraux du Burundi sont confrontés à des défis multidimensionnels exacerbés par des vulnérabilités systémiques et environnementales. Ces défis incluaient :

- Un besoin urgent de sécurité alimentaire : La majorité des ménages ruraux dépend de l'agriculture vivrière pour leur subsistance, mais fait face à une faible productivité, des pratiques agricoles inadaptées, et des conditions climatiques de plus en plus imprévisibles. La diversité alimentaire restait limitée, compromettant ainsi la satisfaction des besoins nutritionnels essentiels. PADANE a identifié ces lacunes et a intégré des bonnes pratiques de production centrées sur des chaînes de valeur alignées selon les besoins locaux, tout en introduisant des pratiques agricoles mieux adaptées aux réalités climatiques et aux besoins nutritionnels des populations.
- Un déficit de diversification des sources de revenus : Les sources de revenus pour la plupart des ménages étaient concentrées sur une ou deux activités principales, rendant ces derniers extrêmement vulnérables aux chocs économiques et environnementaux. PADANE a démontré sa pertinence en soutenant des chaînes de valeur inclusives adaptées aux capacités économiques des ménages et capables d'offrir des opportunités économiques durables, réduisant ainsi la dépendance des ménages à une seule activité agricole.
- Des inégalités structurelles freinant l'inclusion économique et sociale : Les femmes et les jeunes, bien qu'ayant un rôle important dans les activités agricoles, faisaient face à des barrières spécifiques limitant leur accès aux ressources, aux formations et aux opportunités économiques. PADANE a su adapter ses interventions pour inclure ces groupes dans les processus économiques en les intégrant aux maillons répondant à leurs attentes et en les connectant aux opportunités de marchés, répondant ainsi à un besoin d'équité et de croissance économique.

1.3 Choix des chaînes de valeurs

Choix des chaînes de valeurs durant sa phase initiale en 2019, PADANE a également mené des études sur l'égalité de genre et l'inclusion sociale (EGIS), la nutrition, l'accès au financement et les chaînes de valeur. Les études suivantes ont été menées à cette période :

- Cartographie de l'écosystème des produits financiers au Burundi par Frank W. Bakx, Espérance. Musirimu, Shema P. Nshimiyimana. Date version finale : Le 5 septembre 2019.
- Food system innovation lab ; Market and nutrition gap analysis ; Slide deck 2 & 3 par Wageningen Economic Research - Gonne Beekman, Jonne Bosselaar, Valerie Janssen, Haki Pamuk. Date : Décembre 20192
- Value Chain Selection & Value Chain Analysis Burundi par Fair & Sustainable Consulting - André Vording, Annelien Meerts, Angelica Senders, Peter Ton, Jean-Baptiste Mpeteye, et Salomon Ndayikengurukiye. Date : 19 September 2019.
- Value Chain Research and recommendations for PADANE par SNV - Joris Backaert et Wim Spieringhs. Date : 3 October 2019
- Gender analysis of six value chains (Milk, honey, maize, rice, tomatoes, and fruit) - A field study for SNV PADANE Burundi par Angelica Senders and Consolée Barikore. Date : 11 septembre, 2019
- Scaling up youth employment initiative - Market scan PADANE for OYE Burundi par BBIN. Date : septembre 2019

En collaboration avec l'EKN, PADANE a organisé des ateliers nationaux et provinciaux axés sur l'analyse des chaînes de valeur. L'objectif était de valider les résultats de ces analyses avec les parties prenantes du projet PAPAB. PADANE, en tant que suite de PAPAB, devait être étroitement lié au développement entrepreneurial du secteur agricole. L'atelier visait non seulement à valider les résultats des différentes études (réalisées par Twitezimbere) et leurs implications pour la sélection des chaînes de valeur au début de PADANE, mais aussi à souligner la nécessité d'une bonne structuration des acteurs de ces chaînes de valeur.

Sur la base de l'analyse des déficits nutritionnels et des opportunités économiques existantes, les chaînes de valeur ont été analysées en fonction de leur potentiel en matière de revenus, de disponibilité et d'accès à une alimentation de qualité. Il s'agissait principalement de chaînes de valeur basées sur des cultures de rente, des produits de base à forte valeur ajoutée, ou celles présentant un fort potentiel nutritionnel.

La recherche a été menée par étapes. La première étape a consisté en des études des chaînes de valeur, qui ont permis d'examiner en détail les activités économiques liées à l'agriculture dans les zones géographiques cibles de PADANE. Ces études ont identifié les principales chaînes de valeur susceptibles de contribuer à la sécurité nutritionnelle, en tenant compte de la participation active des femmes et des jeunes, et des revenus économiques. La sélection a été effectuée grâce à un processus de consultation validé avec les parties prenantes, incluant des acteurs publics et privés. Cette cartographie exhaustive a permis de sélectionner des chaînes de valeur selon des critères préétablis relatifs à l'économie, la nutrition, le genre, les systèmes agricoles et la jeunesse. À l'époque, PADANE a analysé les chaînes de valeur suivantes pour aboutir à une sélection finale de 8 chaînes de valeur au maximum. L'aperçu des chaînes de valeur analysées est présenté dans le tableau 1.

Tableau 1: Présentation originale des chaînes de valeurs sélectionnées selon les critères d'évaluation

Chaîne de valeur	Nutrition	Marchés informels	Opportunités d'emploi pour les jeunes et les femmes	Marché commercial	Finance inclusive	Chaînes de valeur sélectionnées
Poules						
Orange						
Amarante & épinard						Voyez 3.1
Oeufs						Voyez 3.2
Café						
Thé						
Miel						
Mouche soldat						
Maracuja						Voyez 3.3.1
Prune de Japon						Voyez 3.3.2
Lait						Voyez 3.4
Tournesol						Voyez 3.5
Patchouli						Voyez 3.6
Sorgho (blanc)						Voyez 3.7

Légende	Faible	Plutôt faible	Plutôt bien	Bien	Indéfini
---------	--------	---------------	-------------	------	----------

Explication des critères :

- **Nutrition** : La valeur nutritionnelle est évaluée en fonction de la contribution positive du produit à l'analyse du régime alimentaire national en milieu rural burundais, réalisée par la WUR.
- **Marchés informels** : Ce critère mesure la capacité du produit à circuler du lieu de production au marché via des circuits informels, pratique courante dans les économies informelles comme celle du Burundi.
- **Opportunités d'emploi pour les jeunes et les femmes** : Il s'agit d'évaluer la création potentielle d'emplois pour les femmes et les jeunes, que ce soit en tant qu'entrepreneurs ou employés.
- **Marché commercial** : Au sein des chaînes de valeur à sélectionner, nous privilégions les cultures de rente car celles-ci génèrent des revenus à réinvestir dans leur système agricole, y compris les produits de subsistance consommés pour leur propre consommation.
- **Finance inclusive** : Ce critère évalue l'implication prévisionnelle du secteur financier.

Par ailleurs, lors du processus de sélection, nous avons également pris en compte la valeur ajoutée de la filière et les antécédents de SNV. À cet égard, investir dans le café s'est avéré insuffisant, car cette filière ne contribue pas à la production alimentaire. Le marché local du café ne générerait pas des volumes suffisants pour compenser le désavantage de la production alimentaire en termes de création d'emplois. D'autres bailleurs de fonds (dont la Banque mondiale) étaient déjà intéressés par un investissement dans ce secteur, en partenariat avec le gouvernement national. En conséquence, la contribution

de SNV serait marginalisée. Un raisonnement similaire s'applique au thé.

Le miel présente de nombreux avantages, mais les opportunités résident principalement dans l'exportation et un marché local aux volumes limités. Ce marché international a été jugé très difficile d'accès, la demande de miel y étant associée à un haut niveau de qualité. Sans expérience significative, la production de miel au Burundi, avec des volumes relativement faibles pour le marché local, ne semblait pas constituer une bonne opportunité.

Concernant la mouche soldat, il s'agit d'un produit relativement méconnu au Burundi, avec des volumes très faibles. Le développement de cette filière nécessiterait des investissements supplémentaires par rapport aux filières sélectionnées. De plus, les produits alimentaires les plus courants comme les céréales ont été exclus en raison du soutien apporté par d'importants donateurs tels que la Banque mondiale.

Comme il a été convenu de sélectionner un maximum de 8 chaînes de valeur, une tentative a été faite pour examiner la meilleure combinaison possible de critères. Le choix final des huit chaînes de valeur se répartit en deux catégories : celles axées principalement sur les cultures de rente et celles destinées à la consommation locale. Les cultures de rente sont le sorgho blanc pour une grande brasserie, le patchouli pour l'industrie du parfum et le tournesol pour l'huilerie. Ce choix s'est également fondé sur l'intérêt initial de l'industrie de transformation à participer au développement de chaînes de valeur incluant les petits exploitants agricoles, dont les revenus contribueraient à améliorer les conditions de vie de leurs familles.



Les autres filières ont été sélectionnées en fonction de leur valeur ajoutée nutritionnelle, notamment l'amarante, pour favoriser la participation des femmes. Dans les filières retenues, nous avons constaté que toutes offraient de bonnes perspectives d'emploi aux jeunes, aussi bien comme salariés que comme entrepreneurs tout au long de la chaîne de valeur. La sélection finale a pris en compte la vérification des opportunités de marché potentielles et des perspectives d'accès au financement (principalement via les coopératives d'épargne et de crédit).

Les chaînes de valeur sélectionnées ont été analysées par SNV à travers son partenaire local Twitezimbere. Cette analyse a été validée lors d'ateliers avec les parties prenantes concernées. Pour chaque chaîne de valeur, les principaux défis ont été identifiés et des priorités ont été définies pour le développement du projet PADANE.



2. Approche de Développement des Chaînes de Valeur Inclusive (IVC) adoptée par le projet PADANE

L'approche de Développement des Chaînes de Valeur Inclusives (IVC) adoptée par PADANE est fondamentalement orientée vers le marché. Le projet est parti de l'analyse des besoins des consommateurs, des opportunités commerciales et de la demande des transformateurs, des commerçants et des acheteurs institutionnels. L'objectif était d'identifier les filières offrant les meilleures perspectives économiques pour les petits producteurs, les femmes et les jeunes.

Dans cette approche, l'augmentation de la production n'est pas considérée comme une finalité en soi.



Figure 1 : Approche de Développement des Systèmes de Marché (DSM)

Elle constitue plutôt une réponse aux opportunités de marché identifiées. Les investissements dans la production, l'accès aux intrants, les services techniques et le financement ont été réalisés lorsque des débouchés réels ou potentiels existaient et pouvaient générer davantage de revenus pour les acteurs des chaînes de valeur.

La figure présente l'approche de Développement des Systèmes de Marché (DSM) adoptée par le projet PADANE pour promouvoir des chaînes de valeur agricoles inclusives et résilientes. Au centre se trouve la chaîne de valeur agricole, qui constitue le cœur de l'intervention. Autour de cette chaîne de valeur, six thèmes transversaux orientent les actions du projet :

- Gouvernance et institutions efficaces
- Emploi des jeunes
- Alimentation saine et durable
- Égalité des genres et inclusion sociale (EGIS)
- Adaptation aux changements climatiques et atténuation de leurs effets
- Production durable et résiliente

L'objectif est de contribuer à la transformation des systèmes agroalimentaires vers des systèmes plus inclusifs, durables et résilients. Pour l'atteindre, le projet renforce un environnement favorable à travers quatre mécanismes clés :

- Formation de formateurs (ToT) : diffusion des bonnes pratiques et renforcement des capacités.
- Plateformes de dialogue : concertation entre les acteurs et harmonisation des stratégies et politiques.
- Interconnexion des systèmes : création de synergies avec d'autres marchés, secteurs et services.
- L'accès au financement est un aspect crucial ; il est donc essentiel d'analyser la gestion actuelle des besoins financiers des acteurs au sein de la chaîne de valeur. Cette analyse permettra d'identifier les améliorations susceptibles d'apporter innovation et dynamisme à la chaîne de valeur et/ou au (sous-)secteur.

SNV accorde une importance particulière à ces thématiques transversales, considérées comme des facteurs déterminants de la réussite des chaînes de valeur. Leur prise en compte contribue non seulement à améliorer les performances économiques, mais aussi à promouvoir l'équité sociale, la résilience climatique et un développement durable au bénéfice de l'ensemble des acteurs.

Ainsi, l'approche DSM ne se limite pas à soutenir les producteurs. Elle vise à renforcer l'ensemble du système de marché (services, relations, règles et coordination) afin de générer un impact durable à grande échelle.

2.1 Compréhension des maillons et identification des solutions avec les parties prenantes dans le secteur

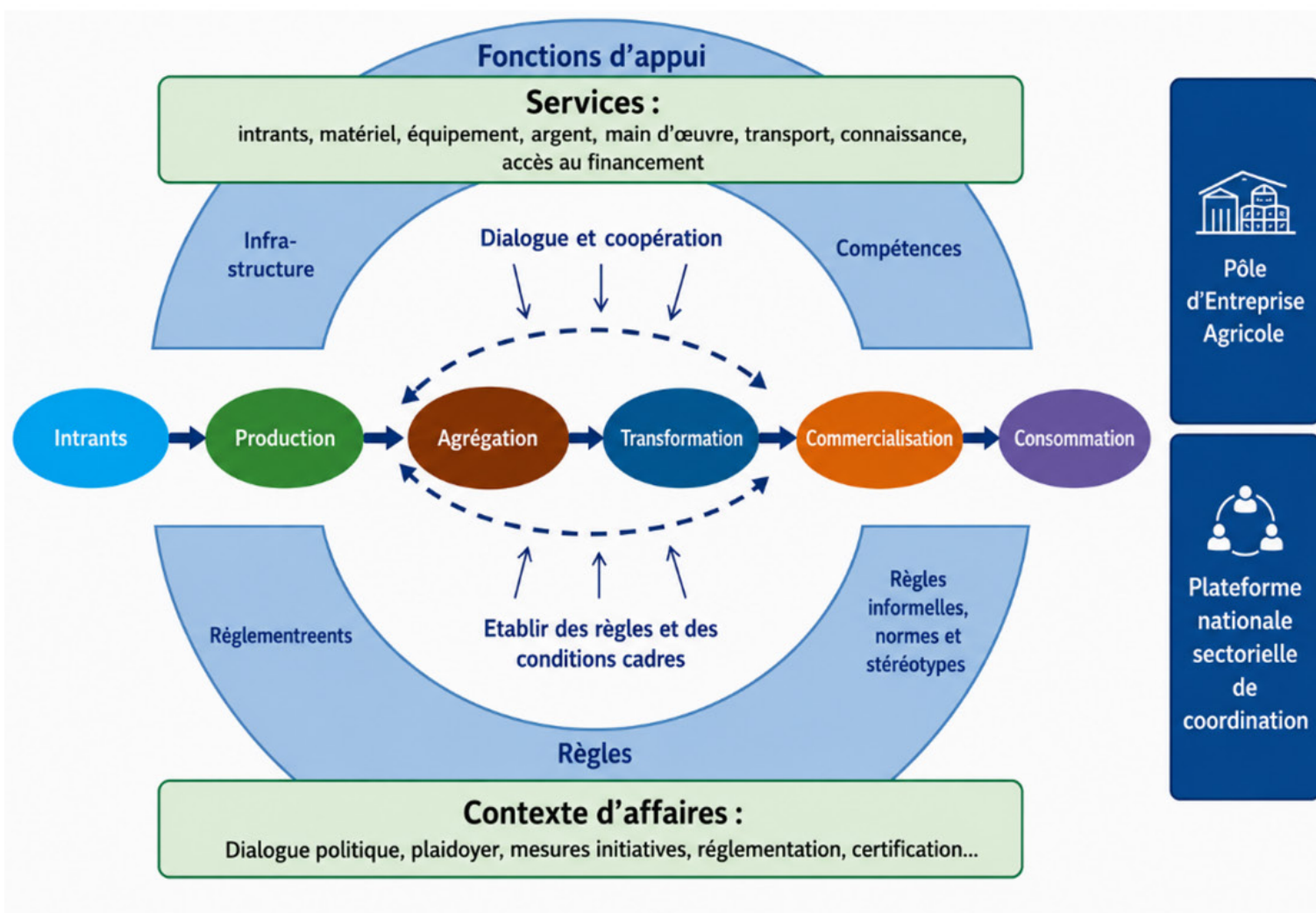
La première étape de l'approche consiste en une analyse approfondie du fonctionnement des chaînes de valeur sélectionnées. Cette analyse couvre les différents maillons – production, transformation, commercialisation, distribution et consommation – ainsi que les acteurs pertinents des secteurs privé et public, et des ONG actives dans la chaîne de valeur. Dès la phase d'identification des chaînes de valeur, les considérations liées à la nutrition ont occupé une place centrale. L'objectif était de promouvoir des filières capables d'améliorer durablement le régime alimentaire des ménages ruraux. Il s'agit de comprendre les dynamiques de l'offre et de la demande, de cartographier les relations entre les acteurs

et d'identifier les contraintes et opportunités qui influencent la performance du marché. Une attention particulière est accordée aux services essentiels qui soutiennent les chaînes de valeur, notamment l'accès aux intrants agricoles, les services de vulgarisation, les infrastructures de marché, les services financiers et les services de développement des entreprises.

Cette analyse révèle l'interdépendance étroite des différents maillons : une production durable alimente une transformation de qualité, laquelle exige une distribution efficace pour atteindre les consommateurs. Le développement des chaînes de valeur doit donc être envisagé de manière systémique, en renforçant simultanément la productivité agricole, la transformation adaptée à la demande du marché, la logistique et la commercialisation. Sur cette base, les contraintes critiques qui limitent la performance globale de la chaîne sont identifiées et hiérarchisées afin de prioriser les interventions.



Figure 2 : DSM PADANE



2.2 Renforcement des connexions entre les acteurs

Une deuxième dimension essentielle de l'approche IVC vise à renforcer les connexions entre les acteurs du marché par la mise en place et le développement d'agribusiness clusters. L'objectif n'est pas seulement de relier les producteurs aux marchés, mais de créer un écosystème intégré où chaque maillon soutient et renforce les autres.

Au sein d'une même chaîne de valeur, le projet facilite ainsi la coordination entre producteurs, transformateurs, agrégateurs, commerçants et institutions de soutien. Les producteurs sont encouragés à s'organiser en groupements ou coopératives afin de renforcer leur pouvoir de négociation et d'améliorer leur accès aux marchés. Les transformateurs et commerçants sont mis

en relation avec les producteurs par le biais de relations commerciales plus structurées, incluant parfois des contrats formels ou informels et des accords d'approvisionnement. Parallèlement, les institutions de soutien – services de vulgarisation, organismes de formation, incubateurs d'entreprises et prestataires de services – sont mobilisées afin de renforcer les capacités techniques et entrepreneuriales des acteurs des chaînes de valeur.

2.3 Les Pôles d'Entreprises Agricoles (PEA)

L'une des innovations organisationnelles majeures du projet PADANE réside dans la création de Pôles d'Entreprises Agricoles (PEA). Ces pôles fonctionnent comme des centres locaux d'entrepreneuriat, de formation

et d'innovation au sein des territoires d'intervention. Les PEA constituent de véritables plateformes d'accompagnement pour les producteurs et entrepreneurs agricoles, facilitant l'accès aux marchés locaux, le partage d'expériences et la diffusion des innovations. Ils jouent un rôle crucial dans le dialogue d'affaires entre les différents acteurs des chaînes de valeur (producteurs, agrégateurs, transformateurs et commerçants), permettant ainsi d'élaborer des stratégies commerciales collectives visant à lever les contraintes du marché et à exploiter les opportunités économiques. Les Agri Business Coaches (ABC) sont des facilitateurs essentiels pour le renforcement des capacités au sein des PEA. En favorisant la coopération et l'apprentissage collectif, les PEA deviennent des catalyseurs du développement économique local et contribuent à transformer les défis agricoles en opportunités d'entrepreneuriat.

2.4 Facilitation de l'accès au financement

L'accès limité aux services financiers représente souvent un frein majeur au développement des chaînes de valeur agricoles. C'est pourquoi PADANE a élaboré une stratégie visant à faciliter l'accès aux financements et aux investissements productifs, ciblant notamment les petits producteurs, les jeunes entrepreneurs, ainsi que les micros et petites entreprises.

Au-delà de l'octroi de financements ponctuels, le projet s'attache à construire un écosystème financier inclusif. Celui-ci repose sur la combinaison de plusieurs leviers : des fonds d'innovation, le renforcement des compétences en gestion financière, la promotion de solutions communautaires d'épargne et de crédit, et la facilitation des liens avec les institutions financières formelles.

Cette approche permet aux producteurs et entrepreneurs de concrétiser leurs idées en entreprises viables, d'investir dans leurs activités et de mieux résister aux chocs économiques et climatiques.

2.5 Formation et diffusion des connaissances (Training of Trainers)

L'approche ToT (Training of Trainers) a permis de diffuser des connaissances et des bonnes pratiques en matière d'adaptation au changement climatique, d'atténuation de ses impacts et de promotion d'une production agricole

2.6 Renforcement des connexions PUBLIC-PRIVE

Au-delà du niveau local, PADANE soutient également la mise en place de plateformes nationales de chaînes de valeur qui favorisent le dialogue et le plaidoyer entre les acteurs publics et privés.

Ces plateformes constituent des espaces de concertation où producteurs, entreprises, organisations professionnelles et autorités publiques peuvent échanger sur les défis et opportunités des filières. Elles permettent d'harmoniser les stratégies de développement, d'influencer les politiques publiques et d'améliorer l'environnement des affaires. En facilitant ce dialogue public-privé, le projet contribue à renforcer la compétitivité et la durabilité des chaînes de valeur au niveau national.

L'engagement des institutions publiques a joué un rôle déterminant dans le développement des chaînes de valeur soutenues par le projet. L'initiative gouvernementale d'approvisionnement des cantines scolaires en lait auprès des producteurs locaux constitue un exemple concret de cet appui. Dans d'autres filières, la collaboration avec l'ISABU a permis le développement et la diffusion de semences améliorées, tandis que l'importation de produits vétérinaires a contribué à renforcer les performances des filières de l'élevage et de la production d'œufs. Des partenariats fructueux ont également été établis avec le BBIN et l'ONCCS, favorisant un environnement plus propice au développement durable des chaînes de valeur.

Une équipe technique du ministère a apporté un appui à l'élaboration et à la validation des fiches techniques relatives aux huit chaînes de valeur. Cette contribution a permis d'assurer l'alignement des contenus avec les orientations et normes nationales, tout en renforçant l'appropriation institutionnelle des outils développés.

2.7 Interconnexion des systèmes de marchés

Une autre innovation importante de l'approche PADANE réside dans l'interconnexion des systèmes de marchés agricoles avec d'autres systèmes économiques complémentaires soutenus par EKN, tels que les marchés des semences, des intrants, des services aux entreprises et de la finance inclusive. Les besoins identifiés dans les chaînes de valeur soutenues par PADANE sont ainsi reliés à l'offre développée par d'autres programmes ou initiatives, notamment ceux appuyés par la coopération néerlandaise. Par exemple, la demande en semences améliorées (PSSD), en fertilisants, en services financiers (PADFIR) ou en incubation d'entreprises est orientée vers des projets partenaires ou des institutions spécialisées capables d'y répondre. Ces complémentarités entre programmes permettent de renforcer mutuellement les interventions et d'accroître leur potentiel de transformation durable et inclusive des systèmes de marchés agricoles.

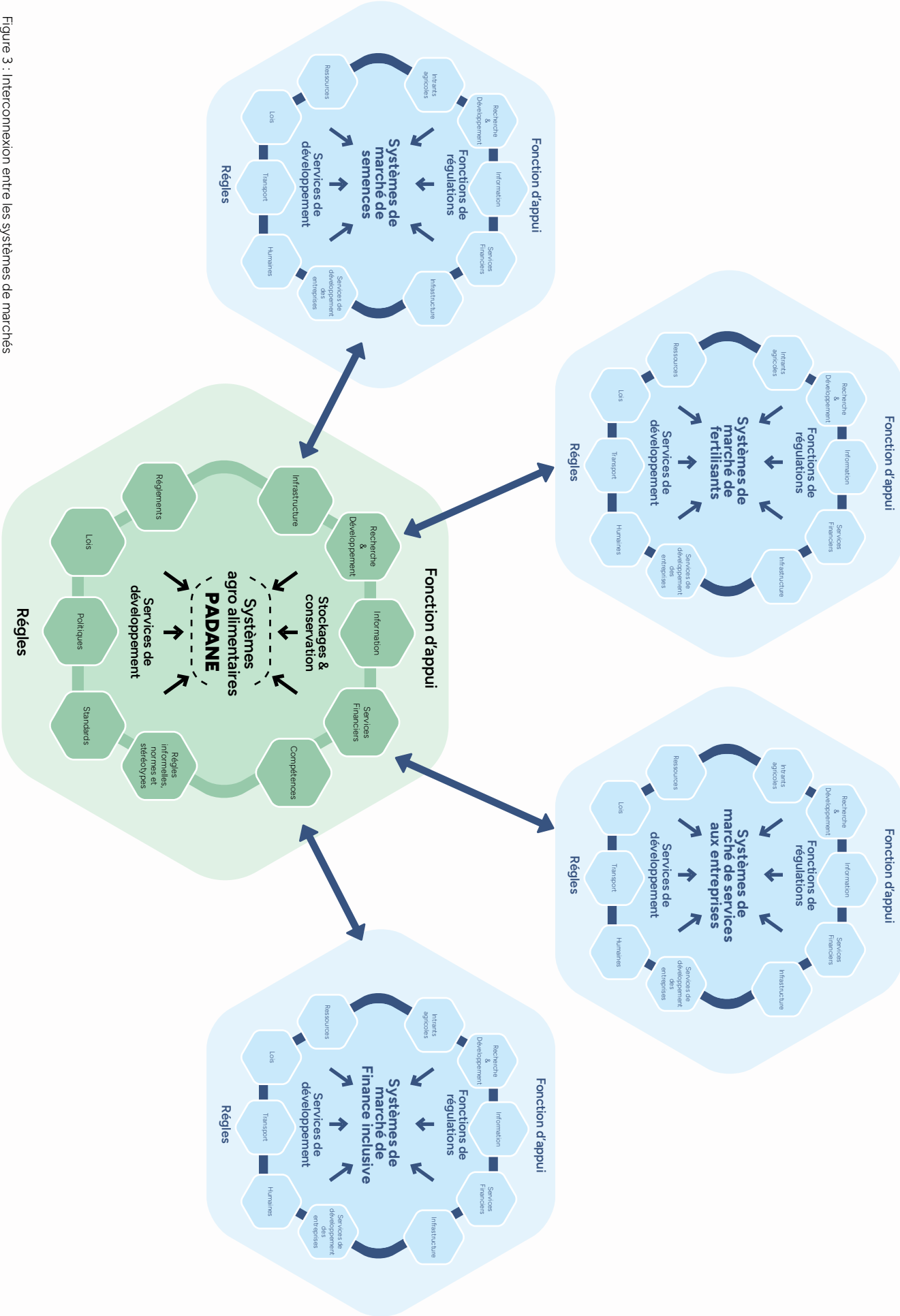


Figure 3 : Interconnexion entre les systèmes de marchés

3. Chaînes de valeur : analyse, stratégie d'intervention et résultats attendus

PADANE a développé ses interventions en se basant sur une analyse approfondie de la demande du marché et des opportunités commerciales existantes ou émergentes. Les chaînes de valeur ont été sélectionnées non seulement pour leur potentiel productif, mais surtout pour leur capacité à créer de la valeur économique, à générer des emplois pour les jeunes et les femmes, à améliorer la nutrition et à offrir des perspectives de croissance durable.

L'augmentation de la production observée dans plusieurs filières résulte principalement d'une meilleure connexion entre les acteurs du marché. L'identification de débouchés fiables a incité les producteurs à investir davantage dans l'amélioration de leur productivité, les fournisseurs d'intrants à développer leurs services, les institutions financières à accroître leur engagement et les transformateurs à renforcer leurs capacités d'approvisionnement. Cette dynamique illustre le principe fondamental de l'approche chaîne de valeur inclusive : la demande du marché crée les incitations nécessaires pour stimuler l'offre et améliorer durablement les performances des filières.

PADANE adopte une approche de développement des systèmes de marché axée sur le secteur privé et guidée par la demande. Les actions mises en œuvre reposent notamment sur la mise en relation des producteurs avec les acteurs du marché, l'accès à des informations pertinentes, le renforcement des compétences et un accompagnement technique adapté. Les chaînes de valeur ont ainsi été sélectionnées et développées selon une logique résolument orientée vers le marché.

Pour les chaînes de valeur formelles telles que le sorgho blanc, le patchouli et le tournesol, l'objectif principal est de renforcer leur structuration et leur formalisation, tout en répondant aux exigences de qualité du marché. Le projet a ainsi appuyé les acteurs clés par des concertations, des analyses des contraintes et des actions ciblées de renforcement des capacités. Parallèlement, pour les filières plus informelles — notamment les poules, les œufs, amarante, ainsi que les fruits et légumes frais — l'accent a été mis sur l'amélioration des systèmes de production. Ces interventions ont permis de développer des stratégies efficaces de connexion au marché, favorisant ainsi l'augmentation des revenus des petits producteurs. Au-delà des aspects économiques, plusieurs chaînes de valeur soutenues par PADANE présentent un fort potentiel nutritionnel. Le projet a intégré une dimension d'éducation nutritionnelle, permettant d'analyser la part des productions consommées par les

ménages par rapport à celles commercialisées. Il est également pertinent d'examiner dans quelle mesure les revenus générés sont réinvestis dans l'amélioration de l'alimentation des ménages.

En matière d'emploi des jeunes, PADANE s'appuie sur le modèle « Youth Employment and Entrepreneurship (YEE) », intégré à l'approche globale de développement des chaînes de valeur. Ce modèle vise à promouvoir l'insertion professionnelle des jeunes, que ce soit par l'auto-emploi ou l'emploi auprès d'acteurs du marché. L'approche YEE permet de développer les compétences adaptées aux besoins du secteur privé et de faciliter l'accès à des opportunités concrètes.

Les résultats observés en termes d'augmentation de la production, d'amélioration des revenus et de création d'emplois varient selon les chaînes de valeur. Ces différences s'expliquent par des facteurs internes au projet ainsi que par l'environnement économique. La présente analyse propose d'évaluer la rentabilité de chaque chaîne de valeur — un indicateur clé de la croissance des revenus — ainsi que les emplois générés. Une comparaison globale permettra d'identifier les filières les plus performantes, tant en termes de rentabilité que d'impact sur l'emploi des jeunes.

Enfin, cette analyse intègre également la contribution des chaînes de valeur à l'amélioration de la qualité nutritionnelle, que ce soit par la consommation directe de produits nutritifs ou via l'utilisation des revenus pour diversifier et enrichir l'alimentation des ménages.



3.1 Amarante : une culture à fort potentiel dans les zones d'intervention

La production d'amarante affiche des performances globalement élevées dans la majorité des zones d'intervention. À Rumonge, la productivité atteint pleinement son potentiel, estimé à 20 tonnes par hectare. Elle reste également solide à Makamba (80 % du potentiel) et à Cibitoke (75 %). Des niveaux de productivité plus faibles sont toutefois observés à Gitega et Muyinga, où la production n'atteint qu'environ 25 % du potentiel. Malgré ces disparités, plus de 70 % des provinces couvertes (5 sur 7) présentent des niveaux de production supérieurs à 68 % du potentiel. Ces résultats confirment que l'amarante est une culture particulièrement productive et prometteuse dans la plupart des zones d'intervention du projet.



La chaîne de valeur de l'amarante a présenté un potentiel important pour contribuer à la croissance agricole et à la sécurité alimentaire. Elle repose principalement sur des systèmes de production peu intensifiés et des circuits de commercialisation dominés par des collecteurs locaux, avec une transformation encore très limitée. La chaîne de valeur était plus diversifiée que nous le pensions initialement. Nous avons constaté une forte implication

des producteurs de semences, des distributeurs, des petits et grands producteurs, ainsi que des détaillants vendant sur les marchés locaux et informels.

Les principaux défis se sont situés au niveau de la productivité, qui demeure faible et stagnante, de l'accès limité aux intrants de qualité et au financement, ainsi que du manque de structuration des producteurs. À cela s'ajoutent des pratiques agricoles insuffisamment adaptées aux enjeux de durabilité et de résilience climatique, ainsi que des faiblesses dans les systèmes de stockage, de conditionnement et d'accès à l'information de marché.

Résultats :

Cependant, des opportunités concrètes existent pour transformer cette chaîne de valeur. L'amélioration des rendements (notamment par l'irrigation), le développement de services agricoles adaptés (avec un support intermédiaire), le renforcement des organisations de producteurs (associations) et surtout la promotion de la transformation locale (séchage) peuvent générer davantage de valeur ajoutée. Le projet a renforcé la filière en facilitant l'accès des multiplicateurs aux semences de prébase via l'ISABU et en structurant les producteurs en groupements connectés aux agrégateurs et aux marchés. L'ONCCS a assuré le renforcement des capacités des multiplicateurs de semences d'amarante sur le processus de certification. La mise en place de pôles d'entreprise





agricole dans chaque province a soutenu l'accompagnement, le partage de bonnes pratiques, l'accès aux intrants de qualité et une meilleure intégration commerciale, notamment à travers la gestion des contrats et des flux de marché.

En structurant mieux les acteurs et en investissant dans des solutions durables (comme Baho Kibondo et Health Entrepreneurs), l'amarante est devenue une filière plus compétitive, génératrice de revenus stables pour les producteurs, notamment les femmes.

Ainsi, des investissements ciblés et coordonnés dans la productivité, l'organisation et la transformation sont essentiels pour faire de l'amarante un véritable levier de développement économique et nutritionnel.

La participation des femmes à tous les niveaux de cette chaîne de valeur, de la production de semences de qualité à la vente au détail, est remarquable. Nous avons également constaté que les veuves, en particulier dans la vente au détail, ont considérablement augmenté leurs volumes de vente. L'engagement et l'adaptation dans la chaîne de valeur de l'amarante sont remarquables, car elle se distingue des autres chaînes de valeur en nécessitant un investissement économique réduit et en offrant une rentabilité rapide grâce à un cycle de production court. De plus, elle concerne une production consommée quotidiennement par la majorité des

ménages ruraux, ce qui lui confère un rôle essentiel dans l'amélioration de la sécurité alimentaire et nutritionnelle.

Filière Amarante : inclusion, résilience et fort potentiel de valeur

Un co-investissement dans une source d'eau a stimulé la production de semences d'amarante, soutenue par une entrepreneuse jouant un rôle clé de productrice, acheteuse et distributrice.

- **Forte inclusion** : femmes et veuves, actrice majeures du commerce local, ont significativement augmenté leurs ventes.
- **Structuration renforcée** : accès aux semences de qualité via l'ISABU, organisation en groupements, et mise en place de pôles d'entreprises agricoles facilitant l'accès aux marchés et aux intrants.
- **Opportunités clés** : amélioration des rendements (irrigation), développement de services agricoles, renforcement des organisations et transformation locale (séchage).
- **Atouts majeurs** : faible investissement, cycle court, rentabilité rapide et produit essentiel à l'alimentation quotidienne.
- **Résultat** : une filière compétitive, génératrice de revenus stables et levier clé pour la sécurité alimentaire et nutritionnelle.

3.2 Poules et œufs : une filière en pleine structuration avec des résultats prometteurs

Au démarrage du projet PADANE, la chaîne de valeur se caractérisait par la présence d'incubateurs chez certains acteurs, mais avec une maîtrise limitée de la qualité des œufs incubés.

Une réorganisation de la filière a permis d'identifier un matériel génétique à fort potentiel de production, de structurer les fournisseurs et de renforcer les liens avec les éleveurs.



Aujourd'hui, la production et la commercialisation des poules et des œufs sont en expansion dans l'ensemble des provinces d'intervention, avec un taux de performance moyen de 78 %. Les provinces de Makamba, Muyinga et Cibitoke se distinguent particulièrement, affichant des niveaux de productivité supérieurs à 90 %.

Ces avancées illustrent le potentiel de la filière et l'impact positif d'un accompagnement structuré.

Plusieurs contraintes structurelles limitaient l'expansion du secteur poules/œufs. La chaîne restait marquée par une dépendance à un quasi-monopole dans la distribution des poussins, complétée par des importations. L'accès aux intrants (aliments, produits vétérinaires) et au financement demeurait difficile pour de nombreux éleveurs. Des défis persistaient également en matière d'énergie pour

l'incubation, de services techniques liés à l'alimentation et à la production, ainsi que de services vétérinaires, tandis que la connexion aux marchés de vente restait faible.

Malgré ces contraintes, les opportunités étaient importantes : diversification des produits (poussins, œufs, viande, fumier), développement des services et intrants, et renforcement des liens avec les institutions financières (associations villageoises d'épargne et de crédit, institutions de microfinance et banques). La valorisation des sous-produits (fientes) et l'intégration agriculture-élevage constituaient également des leviers stratégiques, étroitement liés aux pratiques agricoles régénératrices.

La chaîne de valeur poules/œufs était l'une des filières les plus dynamiques et génératrices de revenus, portée par une forte demande en viande et en œufs, notamment en zones urbaines et périurbaines. Elle bénéficiait d'un niveau avancé de structuration, avec 18 coopératives (740 membres), 699 éleveurs connectés aux intrants et un écosystème d'acteurs techniques (VSF, PMIC).

Résultats :

Le développement de la chaîne de valeur repose sur les pôles d'entreprise agricole et la plateforme nationale. Le dynamisme de leurs membres et de ces structures a permis d'obtenir des résultats concrets, notamment :

- Achats groupés d'intrants (poussins, aliments, produits vétérinaires)
- Commercialisation collective (en particulier des œufs).
- Actions de plaidoyer auprès du gouvernement pour soutenir la production locale et encadrer les importations.



Sur le plan productif, les performances sont solides avec 21 œufs par poule par mois (soit 78 % du potentiel) et plus de 5 millions d'œufs produits. Certaines zones atteignent même plus de 90 % du potentiel, démontrant la faisabilité d'une intensification réussie. L'accès au marché est particulièrement développé, avec 131 contrats commerciaux, le niveau le plus élevé parmi les chaînes analysées.

La forte adoption de la chaîne de valeur poules/œufs, associée à une demande croissante en poussins, a stimulé l'émergence de nouveaux démarreurs spécialisés dans la production et la fourniture de poussins de races améliorées. Ces acteurs approvisionnent les éleveurs en poussins d'un mois, déjà vaccinés et mieux adaptés aux conditions locales d'élevage, réduisant ainsi les risques sanitaires tout en améliorant les performances de production.

Cette dynamique a également favorisé la création d'un réseau de démarreurs interconnectés, chacun disposant d'une capacité d'environ 5 000 poussins par cycle.

Ensemble, ils renforcent l'offre locale en poussins de qualité et contribuent à une meilleure structuration et compétitivité de la filière avicole.

Le projet a également généré des effets positifs sur d'autres chaînes de valeur agricoles. Un lien important s'est développé avec la production d'huile de tournesol, dont le tourteau — sous-produit de la transformation — constitue un ingrédient essentiel pour la fabrication d'aliments de qualité destinés aux poules. Par ailleurs, une synergie s'est créée avec la production d'amarante. Les poules dont l'alimentation est enrichie en feuilles fraîches d'amarante produisent des œufs de meilleure

Filière Poulet & Oeufs : structurer pour créer des opportunités

Un investissement complémentaire a permis de soutenir la filière avicole par l'importation de poussins d'un jour. Ces intrants ont été distribués par un importateur offrant également des services intégrés tels que l'alimentation animale (incluant le tourteau de tournesol), les services vétérinaires et la collecte des œufs pour des marchés plus larges. Bien que la filière reste encore fortement dépendante d'un seul importateur, cette approche intégrée reliant plusieurs services et acteurs a contribué à une meilleure structuration de la chaîne de valeur.

● **Résultat** : la filière a ouvert de nouvelles opportunités pour divers acteurs — producteurs, commerçants et fournisseurs d'intrants — avec un fort potentiel d'inclusion des femmes et des jeunes.

qualité, particulièrement appréciés des consommateurs pour leur jaune plus foncé et leur taille plus importante. Afin de répondre à cette demande, les éleveurs s'approvisionnent directement auprès des producteurs d'amarante à travers des accords informels, renforçant ainsi les liens économiques entre les différentes filières.

En conclusion, la filière poules/œufs présente un fort potentiel de croissance et d'impact économique, à condition de diversifier les sources d'approvisionnement, de renforcer les services techniques et d'améliorer l'accès au financement. Elle constitue une priorité stratégique pour un développement agricole inclusif et rentable.



3.3 Chaîne de valeur Fruits – Maracuja et Prune de Japon

L'analyse initiale a révélé que les chaînes de valeur du maracuja et de la prune du Japon possédaient un fort potentiel de croissance. Ce potentiel était soutenu par une demande élevée de fruits frais et de produits transformés (jus, confitures) tant au niveau local que régional. De plus, une dynamique d'acteurs en expansion, incluant des transformateurs émergents (Fruto, Akeзамutima) et des initiatives structurantes portées par des organisations comme ADISCO et SPARK, contribuait à cette croissance.

Filière Fruits : une dynamique prometteuse mais encore fragile

Dans la filière fruits, un partenariat s'est développé avec l'industrie de transformation, caractérisée par une forte demande et une offre encore limitée en production primaire.

Un champion engagé facilite désormais le lien entre producteurs et transformateurs, en alignant l'offre et la demande tout en accompagnant les producteurs dans l'adoption de bonnes pratiques agricoles et l'introductions des innovations.

- Cette collaboration génère des résultats encourageants, avec une dynamique positive entre les acteurs.
- Toutefois, la filière reste en phase de structuration : nouveaux produits, nouvelles variétés, pratiques améliorées et marchés émergents rendent l'ensemble encore fragile.
- La durabilité de ces avancées devra être confirmée au fil des prochaines saisons et la volonté du gouvernement de promouvoir la filière de maracuja

La chaîne se distinguait par une diversité de produits à forte valeur ajoutée : fruits frais, jus, confitures et autres produits transformés. Cependant, la transformation demeurait sous-développée et concentrée autour de quelques acteurs. Des contraintes liées à la saisonnalité de la production et à une faible diversification des matières premières transformées limitaient également son expansion.



Les principaux défis identifiés concernent l'accès à des intrants de qualité (plants, engrais, produits phytosanitaires) et au financement. La faible structuration des producteurs limitait l'agrégation de l'offre et l'accès à des marchés rémunérateurs. Des contraintes importantes persistaient également en matière de conditionnement, d'emballage et de transport adapté, entraînant des pertes post-récolte. Le manque de données de marché fiables constituait un frein supplémentaire.

Malgré ces contraintes, de nombreuses opportunités se présentaient : une forte demande régionale (notamment pour le maracuja), le développement de pépinières, des investissements dans la transformation et des initiatives de partenariats public-privé (PPP). La structuration d'interprofessions et le soutien aux entreprises de transformation offraient également des perspectives prometteuses.

3.3.1 Maracuja : une filière performante avec une productivité élevée



Les principaux bassins de production du maracuja se situent dans les provinces de Bujumbura, Gitega, Rumonge et Muyinga selon l'analyse au début. Face à la forte sensibilité aux maladies (notamment telluriques) de la variété de maracuja à fruits violets, l'introduction d'une variété à fruits jaunes plus résistante représente une alternative prometteuse. Dans ce contexte, l'ISABU a apporté un appui technique en formant 81 groupements de pépiniéristes aux techniques de greffage, afin de favoriser la production de plants adaptés aux contraintes phytosanitaires. Environ 750 000 plants ont été produits. La productivité moyenne atteint 91 % du potentiel estimé à 15 tonnes par hectare, témoignant d'une performance globale très satisfaisante. La province de Bujumbura se distingue particulièrement avec des rendements dépassant le potentiel, tandis que Rumonge et Muyinga affichent des niveaux de production proches ou équivalents à 100 %.

Ces résultats illustrent le fort potentiel et la bonne maîtrise technique de cette culture dans les zones d'intervention.

Résultats spécifiques pour le Maracuja

Sur le plan de la production, les performances sont très encourageantes, avec un rendement moyen de 13,6 t/ha (91 % du potentiel), ce qui démontre une bonne maîtrise technique. Toutefois, les volumes restent encore limités (61 976 kg produits), ce qui indique une chaîne en phase de développement. L'accès au marché progresse avec 63 contrats commerciaux et 4 PEA structurés, mais il reste à renforcer pour accompagner la montée en production.

3.3.2 Prunier du Japon : une filière encore peu développée et à faible productivité

L'analyse met en évidence la présence de producteurs de pruniers du Japon dans 5 des 7 provinces. L'implantation est faible dans les provinces de Cibitoke et Rumonge.

En termes de performance, seule la province de Makamba se distingue, avec une productivité atteignant 77 % du potentiel moyen (estimé à 32 tonnes par hectare). Les provinces de Bujumbura, Gitega et Muyinga suivent, mais avec des résultats nettement inférieurs, autour de 43 % du potentiel.



Ces données révèlent un niveau de productivité global encore limité pour cette filière, soulignant l'importance de renforcer les pratiques de production et l'accompagnement des producteurs afin d'exploiter pleinement son potentiel.

Résultats spécifiques pour le Prune de Japon

La chaîne de valeur du prunier du Japon, malgré un potentiel de développement élevé, est encore sous-exploitée en termes de productivité. Bien qu'elle s'appuie sur une base productive en expansion, incluant 33 groupements de pépiniéristes, 1 340 producteurs accompagnés et plus de 863 000 plants mis en terre, constituant un socle solide pour une future montée en production, sa performance actuelle reste limitée. Le rendement moyen est de 14,6 t/ha, soit seulement 46 % du potentiel estimé à 32 t/ha. Cela révèle un important déficit technique et organisationnel, malgré un volume de production déjà significatif de 145 487 kg. L'accès au marché progresse, avec 46 contrats commerciaux, 3 PEA structurés et 50 acteurs de marché appuyés, mais il demeure insuffisamment structuré pour absorber pleinement l'augmentation future de la production.

En conclusion, la chaîne de valeur des fruits est hautement prometteuse mais encore en structuration. Des leviers stratégiques majeurs résident dans le développement de la transformation, l'organisation des producteurs et l'investissement dans la logistique. En levant ces contraintes, elle pourra devenir un moteur important de création de valeur et d'emplois ruraux.

3.4 Lait : une forte demande du marché malgré une productivité encore limitée

La productivité laitière moyenne demeure relativement faible, atteignant environ 46 % du potentiel. On observe des disparités régionales significatives : la province de Muyinga se distingue avec un taux d'environ 70 %, tandis que Makamba affiche moins de 25 %.

Malgré ces contrastes, la filière est portée par une forte demande du marché, notamment stimulée par les programmes de cantines scolaires et des conditions de paiement attractives. Ces éléments favorisent un engagement croissant des éleveurs dans la production et la commercialisation du lait.

Cependant, des défis persistent, notamment la coexistence de circuits de commercialisation formels (via des centres de collecte garantissant le contrôle qualité) et informels (où le lait est vendu en dehors de ces structures). Cette situation souligne la nécessité de mieux organiser le marché afin d'assurer la qualité et d'optimiser les opportunités pour les producteurs.



La chaîne de valeur des produits laitiers présentait un potentiel de développement important, soutenu par une demande croissante pour des produits diversifiés (lait, yaourt, fromage, beurre). Elle bénéficiait de la présence d'acteurs structurants, notamment des transformateurs comme Bujumbura Modern Dairy Burundi (MDB), ainsi que d'organisations d'appui telles que VSF et l'interprofession du lait, qui contribuaient à la professionnalisation du secteur.

Cependant, la performance globale de la chaîne restait limitée par d'importantes contraintes structurelles. La faible productivité par vache, combinée à un accès insuffisant à un fourrage de qualité, réduisait les volumes disponibles. Par ailleurs, l'absence d'une chaîne du froid efficace à tous les niveaux (production, collecte, transformation et distribution) entraînait des pertes de qualité et limitait la durée de conservation des produits. Les systèmes de collecte et de transport demeuraient peu efficaces, et les coopératives laitières présentaient encore des lacunes en matière de gestion et de capacité de service aux producteurs.

Malgré ces défis, les opportunités étaient significatives. L'existence d'un cheptel laitier important, le développement d'unités de transformation modernes (notamment pour le lait UHT), ainsi que des initiatives de partenaires tels que le PAM/WFP à travers le programme cantine scolaire, Agriterra et Twitezimbere, offraient des perspectives de structuration et de croissance. L'appui

technique, le renforcement des services vétérinaires et l'accès au financement constituaient des leviers clés pour améliorer la productivité et la qualité.

En conclusion, la chaîne de valeur laitière était prometteuse mais encore sous-optimisée. Son développement dépendait principalement du renforcement de la chaîne du froid, de l'amélioration de la productivité animale et de la structuration des acteurs, afin d'assurer une offre régulière, de qualité et compétitive sur le marché.

Filière Lait : connecter production locale et marchés

Le projet PAM a offert un débouché aux producteurs via les cantines scolaires.

Pour les zones reculées, cela a créé de nouveaux marchés pour le lait et le yaourt.

Une collaboration alignée avec la stratégie nationale de sécurité alimentaire au Burundi.

Résultats :

La chaîne de valeur du lait présente une dynamique de développement, portée par des actions de soutien technique telles que l'établissement de sites d'essais fourragers, la mise en relation des producteurs avec les fournisseurs d'aliments et la structuration progressive des coopératives. Malgré ces initiatives, la productivité demeure faible, avec une moyenne de 4 litres par vache et par jour, ce qui représente seulement un cinquième du potentiel estimé. Cela révèle un important potentiel d'amélioration sur les plans technique et nutritionnel.

La production totale dépasse les 2,3 millions de litres, attestant d'une base productive substantielle. L'accès au marché est relativement structuré, grâce à des contrats commerciaux, des pôles d'entreprises agricoles et un nombre croissant d'acteurs bénéficiant d'un appui. Cette situation confirme une demande soutenue, notamment impulsée par les cantines scolaires et d'autres débouchés institutionnels.

En conclusion, la chaîne de valeur du lait dispose d'un fort potentiel de croissance, mais ses performances restent en deçà des attentes en raison de contraintes liées à la productivité et à l'alimentation animale. En améliorant les pratiques d'élevage, en facilitant l'accès aux intrants et en renforçant la structuration des acteurs, cette filière pourrait devenir stratégique et durable pour la sécurité alimentaire et la génération de revenus.



3.5 Tournesol : une culture portée par la dynamique du marché

La culture du tournesol est principalement développée dans les provinces de Bubanza, Muyinga et Makamba. À Bubanza, la productivité atteint son plein potentiel, tandis qu'elle avoisine les 75 % à Makamba et Muyinga. Au-delà des performances agronomiques, l'analyse révèle une forte concentration de cette culture à Muyinga. Cette dynamique s'explique notamment par la proximité des marchés de transformation, en particulier ceux animés par le groupe Rusaka et d'autres acteurs tanzaniens. Ces éléments confirment le rôle déterminant de l'accès au marché dans le développement et l'expansion de la filière tournesol.

L'analyse initiale de la chaîne de valeur du tournesol a mis en évidence une structure fortement dominée par un acteur principal, SAVONOR, qui assurait la transformation et constituait le principal débouché pour les producteurs. Cependant, cette dynamique était fragilisée par la concurrence des importations d'huile de tournesol, souvent de meilleure qualité et exonérées de taxes. Cela limitait la compétitivité de la production locale et posait un défi majeur pour le développement durable du secteur.

CHAÎNE DE VALEUR Tournesol



ACCÈS AU MARCHÉ

- 11 contrats signés.
- 3 PEA structurés.
- 26 acteurs de marché appuyés.



PRODUCTION ET APPUI TECHNIQUE

- 3 nouvelles variétés testées.
- 300 producteurs approvisionnés en semences.
- 26 coopératives structurées.



PRODUCTIVITÉ

- 1 667 kg/ha, soit 83 % du potentiel (2 t/ha).



VOLUMES PRODUITS

- 875 236 kg produits.



ANALYSE

- Bonne productivité mais faible structuration commerciale.
- Dépendance à la stabilité du marché.

Les contraintes principales étaient l'accès limité aux intrants de qualité (semences améliorées, engrais, produits phytosanitaires) et au financement nécessaire pour les acquérir, le manque de semences de qualité disponibles au Burundi constituant le défi majeur. À cela s'ajoutaient une faible adoption des bonnes pratiques agricoles et des aléas climatiques tels que les sécheresses. L'organisation insuffisante des producteurs compliquait l'agrégation de l'offre, affaiblissait leur pouvoir de négociation et favorisait des pratiques comme le « side-selling ». Enfin, le manque de données de marché entravait une meilleure structuration de la filière.

PADANE – Rusaka : transformer une opportunité en impact

Face aux prix volatils du tournesol liée à la guerre en Ukraine, une opportunité a émergé — sans production locale adaptée pour y répondre.

● Avec l'appui de PADANE (investissement commun), Rusaka a modernisé ses équipements et les producteurs ont accédé à des 3 tonnes de semences certifiées.

● Grâce à une (PEA), les acteurs se sont alignés autour d'un objectif commun par un entente de partenariat économique.

● Résultat : une chaîne de valeur relancée, mieux structurée et ancrée localement.

Malgré ces défis, la chaîne de valeur présentait d'importantes opportunités. La demande relativement élevée de RUSAKA, associée à un potentiel d'extension du nombre de producteurs et des volumes (jusqu'à 2 500 tonnes/an), offrait des perspectives de croissance. Pour faciliter l'accès des producteurs à des semences de qualité, le projet PADANE a soutenu l'intégration du tournesol dans le système semencier formel. En partenariat avec l'ISABU et l'ONCCS, les variétés de tournesol ont été homologuées puis certifiées, permettant leur production et leur diffusion sous forme de semences certifiées reconnues au niveau national. Le renforcement des coopératives, l'amélioration des rendements (avec un objectif d'au moins 800 kg/ha) et la promotion de pratiques agricoles durables pouvaient augmenter significativement les revenus des petits producteurs et l'impact global de la filière.

Résultats :

La chaîne de valeur du tournesol a réalisé des avancées significatives en matière de production, notamment grâce à l'introduction de trois nouvelles variétés et au soutien apporté à 300 producteurs pour l'accès aux semences. La structuration des acteurs progresse également, avec la mise en place de 26 coopératives.

La productivité est globalement satisfaisante, atteignant 1 667 kg/ha, soit 83 % du potentiel, ce qui témoigne d'un bon niveau de performance technique. Cette dynamique se reflète aussi dans les volumes produits, estimés à 875 236 kg sur la période considérée.

Toutefois, l'accès aux marchés demeure une opportunité majeure pour ce secteur. Jusqu'en 2025, onze contrats ont été signés et trois pôles d'entreprises agricoles (PEA) structurés. Cette structure commerciale reste fragile et nécessite un soutien à long terme pour se transformer en un partenariat durable fondé sur la confiance mutuelle.



En résumé, le tournesol présente un bon potentiel productif, mais son développement reste freiné par une dépendance aux acteurs de la transformation et un accès encore insuffisant à des marchés structurés.

3.6 Patchouli : une filière globalement performante, mais dépendante de la stabilité du marché

Le patchouli est principalement cultivé dans les provinces de Cibitoke, Bubanza et Makamba. La filière affiche de bonnes performances dans l'ensemble, avec un rendement moyen qui atteint 85 % du potentiel. Les provinces de Cibitoke et Makamba se distinguent particulièrement, avec des niveaux de productivité dépassant 90 %. En revanche, Bubanza enregistre un niveau plus faible, autour de 60 %. Cette situation ne reflète pas un manque de potentiel agronomique, mais s'explique plutôt par un désengagement progressif des producteurs, lié à l'irrégularité du marché initial. Ces résultats soulignent l'importance d'un marché stable et fiable pour soutenir durablement la production de patchouli.



Initialement, la chaîne de valeur du patchouli s'articulait autour de quelques transformateurs clés, tels que Tanga Oil, Elaga et Rugofarm, qui produisaient de l'huile essentielle pour l'industrie de la parfumerie. Bien que le volume exact de la demande ne fût pas précisément défini, le marché présentait un potentiel significatif.

Cependant, la chaîne était confrontée à plusieurs contraintes majeures. Parmi celles-ci figuraient un accès limité aux intrants de qualité (notamment les plants de pépinières), un manque de financement, une faible adoption des bonnes pratiques agricoles et les défis liés à l'adaptation au changement climatique. La production demeurait faible et les organisations de producteurs étaient peu structurées, souffrant de problèmes de gouvernance et d'un manque de confiance envers les coopératives. L'agrégation était insuffisante, ce qui augmentait les coûts de transaction, et les systèmes d'information sur les marchés étaient limités. En outre, le vieillissement des producteurs et le manque de main-d'œuvre durant les récoltes constituaient des contraintes supplémentaires.

Filière Patchouli : performance technique, contraintes de marché

La filière patchouli s'est structurée autour de trois transformateurs répartissant les achats par province, limitant la concurrence et le pouvoir de négociation des producteurs. Malgré ce contexte, un partenariat a été consolidé avec un acteur engagé en commerce équitable, contribuant à renforcer la confiance dans la filière.

- Appui significatif : plus de 4 millions de boutures distribuées, 195 producteurs accompagnés et 10 coopératives mises en place.
- Productivité élevée (2 537 kg/ha, soit 85 % du potentiel), mais volumes encore faibles, reflétant une adoption limitée à grande échelle.
- Marché dynamique (199 contrats), mais concentré autour d'un nombre restreint d'acteurs.
- Enjeu clé : consolider les volumes et réduire la dépendance à un marché peu diversifié.

Malgré ces défis, la chaîne offrait d'importantes opportunités, notamment pour augmenter les volumes, mieux intégrer les petits producteurs et améliorer la productivité. Le renforcement des coopératives, le développement de pépinières professionnelles et une meilleure organisation de l'agrégation étaient des leviers essentiels pour structurer la filière.

En résumé, le patchouli présentait un potentiel économique intéressant, mais nécessitait des investissements ciblés en structuration, en appui technique et en organisation du marché pour assurer son développement durable.

Résultats :

La chaîne de valeur du patchouli a bénéficié d'un soutien significatif à la production, notamment par la distribution de plus de 4 millions de boutures et l'accompagnement de 195 producteurs. La structuration des acteurs progresse également, avec la création de 10 coopératives.

La productivité est satisfaisante, atteignant 2 537 kg/ha, soit 85 % du potentiel, ce qui témoigne d'une bonne maîtrise technique de la production. Cependant, les volumes globaux restent faibles (1 956 kg), reflétant une adoption encore limitée de la culture à grande échelle.

Concernant l'accès au marché, la chaîne se distingue par un nombre élevé de contrats signés (199), indiquant une forte dynamique commerciale, bien que concentrée autour d'un nombre limité d'acteurs (1 PEA structuré).

En résumé, le patchouli affiche de bonnes performances techniques et un marché actif, mais son développement reste limité par des volumes encore faibles et une dépendance à la stabilité du marché.

3.7 Sorgho blanc : un potentiel freiné par des contraintes de marché

Bien que les premiers résultats issus d'un échantillon limité de producteurs indiquent un rendement prometteur, la chaîne de valeur du sorgho blanc peine à susciter un intérêt durable auprès d'eux.

Cette situation s'explique principalement par une implication insuffisante des acteurs du marché, notamment en matière de fixation d'un prix compétitif. En effet, le prix proposé (1 800 BIF/kg) reste inférieur aux coûts réels de production estimés à 2 200 BIF/kg, rendant la culture peu attractive économiquement.

Face à cette contrainte, de nombreux producteurs se tournent vers d'autres cultures plus rentables, limitant ainsi le développement de la filière. Ces éléments mettent en évidence la nécessité de renforcer les mécanismes de marché pour valoriser pleinement le potentiel du sorgho blanc.



La chaîne de valeur était confrontée à plusieurs défis majeurs. L'accès aux agro-intrants (semences améliorées, engrais, produits phytosanitaires) et le financement restaient limités, ce qui freinait la productivité. Les pertes dues aux ravageurs (oiseaux et rats) étaient importantes, et les pratiques agricoles nécessitaient des améliorations pour atteindre des niveaux de production rentables et résilients face aux changements climatiques. La faible structuration des organisations de producteurs compliquait l'agrégation de l'offre, augmentait les coûts de transaction et favorisait le "side-selling". De plus, le manque de systèmes efficaces de collecte et de partage des données limitait l'optimisation de la chaîne.

Résultats

Malgré ces contraintes, des opportunités importantes se dessinent. La forte demande de la Brarudi offre un potentiel d'expansion, tant en volume qu'en nombre de producteurs. Les régions de Bubanza et Cibitoke présentent un potentiel de production élevé. L'amélioration de la productivité, associée au renforcement des coopératives et des mécanismes d'agrégation, pourrait générer des gains substantiels pour les petits producteurs. Enfin, l'engagement des parties prenantes clés (Brarudi, Heineken, Auxfin, fournisseurs d'intrants et ONG) ouvre la voie au développement de services intégrés (préfinancement, conseil technique, structuration des producteurs) et au renforcement de la durabilité de la chaîne de valeur.

Les performances techniques de la chaîne de valeur du sorgho blanc sont relativement solides, mais sa rentabilité économique reste limitée. La collaboration avec BRARUDI et Jacaranda a amélioré l'accès aux semences, contribuant à une productivité élevée, atteignant 1 800 kg/ha, soit 90 % du potentiel.

Cependant, malgré ces bons résultats agronomiques, l'accès au marché demeure faible, comme en témoigne l'absence de contrats formels. Cette situation se traduit par une faible attractivité économique pour les producteurs. Le principal obstacle identifié est le prix d'achat, jugé trop bas par rapport aux coûts de production, ce qui limite les bénéfices et réduit les incitations à investir davantage dans cette culture.

Filière Sorgho Blanc : une contrainte majeure de confiance

Dans la filière du sorgho blanc, le rétablissement de la confiance entre les partenaires s'est avéré particulièrement difficile.

Le manque de confiance, hérité d'expériences passées, a constitué un obstacle majeur, limitant la capacité des acteurs à collaborer efficacement dans le cadre du projet.

📌 Résultat : des performances en deçà des attentes et une dynamique de chaîne de valeur restée fragile.

4. Contexte institutionnel : un partenariat structurant entre secteur public et secteur privé

La mise en œuvre du projet PADANE repose sur une étroite collaboration entre le secteur privé et les institutions publiques, chacun jouant un rôle complémentaire dans le développement des chaînes de valeur agricoles.

Le gouvernement, par l'intermédiaire de ses ministères et structures techniques, a assumé un rôle central de régulation, d'appui technique et de coordination. Les institutions publiques ont contribué à améliorer la qualité des intrants, à certifier les semences, à renforcer les capacités des producteurs et à définir et faire respecter les normes. Elles ont également facilité l'ancrage institutionnel du projet, en l'alignant sur les politiques nationales et en favorisant l'implication des autorités locales aux niveaux national, provincial et communautaire.

De son côté, le secteur privé a joué un rôle clé dans la structuration des marchés, en offrant des débouchés, en investissant dans la transformation et en stimulant la demande. Son engagement a dynamisé les filières, renforcé les opportunités commerciales pour les producteurs et favorisé une meilleure intégration au marché.

Cette complémentarité a été renforcée par des plateformes de concertation, des cadres de dialogue et des mécanismes de coordination qui ont facilité les échanges entre les acteurs. L'implication des structures locales, notamment via les comités collinaires, a également assuré une forte appropriation des actions par les communautés.

Dans l'ensemble, cette synergie entre secteur public et privé est un levier essentiel pour la durabilité des résultats. Toutefois, elle nécessite un renforcement continu de la coordination et une clarification des rôles pour maximiser son efficacité.

Le projet PADANE a développé plusieurs collaborations stratégiques avec des projets et organisations soutenus par l'EKN afin de renforcer l'impact de ses interventions et de favoriser des synergies durables au bénéfice des producteurs et des communautés rurales.

Avec PlantWise/CABI, PADANE a mis en place un partenariat pour renforcer les capacités techniques des Agri Business Coach (ABC) dans la gestion des maladies et ravageurs des cultures. Treize ABC des chaînes de valeur tournesol, amarante, maracuja et prune du Japon seront formés comme « docteurs de plantes », contribuant

ainsi à améliorer la résilience des systèmes de production et à réduire les pertes agricoles.

La collaboration avec PAGRIS/IFDC repose sur la complémentarité entre la protection des sols, la mise en commun des terres et le développement des chaînes de valeur agricoles. Des visites d'échanges entre bénéficiaires ont permis le partage de bonnes pratiques et le renforcement des liens entre producteurs. Cette synergie a déjà conduit de nombreux bénéficiaires de PAGRIS à adhérer aux chaînes de valeur promues par PADANE, notamment pour le tournesol, l'amarante, les fruits et les poules pondeuses.

Dans le cadre du programme de cantines scolaires du PAM, deux coopératives laitières soutenues par PADANE ont fourni du lait frais à près de 3 000 élèves de cinq écoles primaires. Ce projet pilote, mis en œuvre avec l'appui de SNV et du PAM, a permis de distribuer environ 7 000 litres de lait tout en générant des revenus importants pour les coopératives bénéficiaires.

PADANE a également développé une collaboration stratégique avec PADFIR/CORDAID pour faciliter l'accès des jeunes entrepreneurs, PME et coopératives aux services financiers. Des ateliers et visites de terrain ont rapproché les institutions de microfinance des acteurs des chaînes de valeur, favorisant ainsi l'accès au crédit pour certains bénéficiaires.

Avec SPARK et le programme UMWAGA AKAZI, PADANE a soutenu l'entrepreneuriat des jeunes à travers des compétitions de plans d'affaires et des activités de renforcement des capacités. Plusieurs jeunes entrepreneurs accompagnés par SPARK ont été récompensés lors des compétitions organisées par SNV, illustrant l'efficacité de cette complémentarité d'actions.

Enfin, bien qu'aucune action concrète n'ait encore été engagée avec PSSD/IFDC, Auxfin et OneAcre Fund, des perspectives de collaboration prometteuses existent, notamment autour du développement de la chaîne de valeur tournesol, de l'amélioration des normes semencières et du renforcement de la compétitivité des chaînes de valeur agricoles soutenues par PADANE.



5. Changement systémiques

Le tableau ci-dessous détaille les conditions actuelles et évalue dans quelle mesure les chaînes de valeur (CV) montrent des signes de changement systémique, annonciateurs de développements à plus grande échelle. Ces signes sont jugés positifs pour les chaînes de valeur de l'amarante, des poules, du maracuja et du lait. Concernant le tournesol, les relations entre le groupe Rusaka et les producteurs sont des facteurs critiques. Pour le sorgho, l'identification ou la diversification des entreprises pilotes (champions) est nécessaire, tandis que pour le patchouli, les conditions favorables ne sont pas réunies à Bubanza.

	Amarante	Poules/Œufs	Maracuja	Tournesol	Lait	Sorgho	Patchouli
Changement de mentalité	+	+	+	+	+	-	+
Relations et connexions	+	+	+	+	+	-	+ (66%)
Relations de pouvoir (de négociation, autonomisation)	+	+	+	+	+	-	+
	(autonomisation surtout)	(forte demande et autonomisation)	(forte demande et autonomisation)	(forte demande et autonomisation)	(forte demande)		(forte demande Cibitoke et autonomisation)
Flux d'information et de ressources	+	+	+	+/- (achat tardif RG et violation de contrats ailleurs)	+	-	+ (66%)
Pratiques	+	+	+	+	+	+	+
Politiques	+	+	+	+/-	+	-	+ (66%)
Signes d'un changement systémique présents	+	+	+	+/-	+	-	+

Tableau 2 : Signes de changement systémique par chaîne de valeur

Pour renforcer et pérenniser les progrès réalisés, des actions prioritaires ont été définies pour chaque chaîne de valeur :

Patchouli : Améliorer l'accès à l'eau et aux infrastructures d'irrigation, garantir la disponibilité d'intrants de qualité (semences, fertilisants), sécuriser les débouchés par des contrats stables avec les acheteurs et transformateurs, et renforcer la structuration des coopératives ainsi que leur accès à des financements adaptés.

Poules et œufs : Développer l'offre locale d'intrants essentiels (poussins de qualité, produits vétérinaires, aliments adaptés), renforcer les compétences techniques en prévention des maladies et en amélioration de la productivité, décentraliser les centres de démarrage des poussins, et promouvoir des alternatives biologiques aux produits vétérinaires importés.

Amarante : Faciliter l'accès à des semences de qualité et à des techniques culturales améliorées, renforcer les capacités de valorisation post-récolte (stockage, conditionnement, transformation), et encourager une gestion collective de la production. Développer également la transformation des surplus pour le marché (SOPATROL).

Sorgho blanc : Diversifier les débouchés, renforcer la négociation collective par des coopératives structurées,

améliorer les capacités de stockage et de conservation, promouvoir des variétés locales adaptées aux conditions climatiques, et explorer de nouveaux produits transformés, notamment par des initiatives de transformation locale avec les femmes pour la production de bière traditionnelle destinée aux fêtes et mariages.

Maracuja : Améliorer l'accès à l'eau et à l'irrigation, renforcer les pratiques culturales (gestion des pépinières, lutte contre les maladies) grâce à un accompagnement technique continu, et consolider la structuration des coopératives pour une gestion efficace de la production et de la commercialisation, assurant un meilleur alignement de la production avec les besoins de transformation.

Lait : Favoriser l'accès à des races laitières améliorées et à des aliments de qualité, développer des centres de collecte et de transformation dotés d'infrastructures de chaîne du froid, renforcer les compétences en gestion sanitaire et en qualité du lait, améliorer l'accès au marché par des contrats stables, et promouvoir une meilleure inclusion des femmes et des jeunes.

Prunier du Japon : Assurer un accès durable à des plants de qualité, améliorer les pratiques culturales pour optimiser les rendements, notamment la disponibilité en eau tout au long de la saison, et développer la valorisation post-récolte par des solutions de transformation telles que le séchage ou la production de confitures.



6. Leçons apprises

L'une des principales leçons du projet PADANE est que les changements les plus durables ont été observés dans les filières où les opportunités de marché ont précédé les investissements dans la production. Les producteurs ont davantage adopté les innovations lorsque celles-ci répondaient à une demande clairement identifiée et qu'elles étaient soutenues par des relations commerciales plus solides avec les acheteurs, les transformateurs et les fournisseurs de services.

Les résultats obtenus démontrent que le développement des chaînes de valeur inclusives ne consiste pas uniquement à accroître les volumes produits, mais à renforcer l'ensemble du système économique autour des filières. En facilitant les relations entre acteurs, en améliorant l'accès aux services, en stimulant

l'investissement privé et en favorisant l'inclusion des femmes et des jeunes, PADANE a contribué à créer les conditions d'une transformation durable des systèmes de marché agricoles.

Au-delà de l'amélioration de la production, le PADANE a œuvré à l'intégration des ménages dans des chaînes de valeur structurées, notamment par la mise en place de Pôles d'Entreprise Agricole (PEA). Le projet a également levé plusieurs contraintes en facilitant l'accès aux services financiers, formels ou informels, et en soutenant l'innovation via des fonds dédiés. La promotion de la finance inclusive a constitué un levier important pour renforcer la participation des acteurs. Le tableau ci-dessous indique dans quelle mesure les différentes approches SNV ont été utilisées et leur efficacité par chaîne de valeur.

Approche	Poules & Œufs	Amaranth	Sorgho	Patchouli	Tournesol	Maracuja	Prune de Japon	Lait
PEA	☑☑☑	☑☑☑	☑	☑	☑☑☑	☑☑	☑☑	☑☑☑
Cluster/Plateforme Nationale	☑☑☑	☑	☑	☑	☑	☑	☑	☑
ToT	☑☑☑	☑☑☑	☑	☑	☑☑☑	☑☑☑	☑	☑
Accès au Finance	☑☑☑	☑☑☑	☑	☑	☑☑☑	☑	☑	☑☑
Inclusion sociale	☑☑	☑☑☑	☑☑☑	☑☑☑	☑☑☑	☑☑☑	☑☑☑	☑☑☑
GESI	☑☑	☑☑☑	☑☑☑	☑	☑☑	☑☑	☑☑	☑
Jeunes/YEE	☑☑☑	☑☑☑	☑	☑	☑☑	☑☑☑	☑☑☑	☑☑
Hygiène	☑☑☑	☑☑	☑	☑	☑☑	☑☑☑	☑☑☑	☑☑☑
SAN/Nutrition	☑☑☑	☑☑☑	☑	☑	☑☑	☑☑☑	☑☑☑	☑☑

Le projet PADANE a démontré qu'une approche de développement des chaînes de valeur inclusives permet d'obtenir des résultats durables, allant bien au-delà de l'augmentation de la production agricole. En agissant simultanément sur les différents maillons des filières – production, accès aux intrants, transformation, commercialisation, services financiers et accompagnement technique – le projet a renforcé les opportunités économiques des jeunes et des femmes tout en améliorant la sécurité alimentaire et nutritionnelle des ménages.

Les chaînes de valeur de l'amarante, des poules et œufs, du maracuja, du tournesol, de la prune du Japon et du lait se sont particulièrement distinguées par leur potentiel de création de revenus et d'emplois. Grâce à l'approche « Training of Trainers (ToT) », des acteurs locaux champions, des multiplicateurs de semences, des pépiniéristes, des éleveurs et des transformateurs ont diffusé les innovations techniques au sein de leurs communautés, assurant ainsi une appropriation durable des bonnes pratiques.

L'accès au financement, à travers le Fonds d'Innovation, les institutions financières et d'autres partenaires, a

☑	Degré d'activité - faible
☑☑	Degré d'activité - modéré
☑☑☑	Degré d'activité - élevé

permis à de nombreux jeunes entrepreneurs et MPME de développer leurs activités. Les chaînes de valeur les plus dynamiques ont attiré des investissements supplémentaires, favorisant l'émergence de véritables pôles d'opportunités économiques en milieu rural.

L'inclusion des femmes et des jeunes a constitué un pilier central de l'intervention. Les filières amarante et poules-œufs ont enregistré une forte participation féminine, tandis que plusieurs chaînes de valeur ont permis à de jeunes entrepreneurs de devenir des modèles de réussite dans leurs localités, générant des emplois et inspirant d'autres jeunes à investir dans l'agriculture et l'agrobusiness.

Le projet a également renforcé les pratiques d'hygiène, de qualité et de conformité aux normes tout au long des chaînes de valeur, contribuant à améliorer la compétitivité des produits et la protection des consommateurs.



7. Conclusion

PADANE a répondu de manière pertinente aux besoins des ménages ruraux burundais, confrontés à des défis majeurs tels que l'insécurité alimentaire, la faible diversification des revenus et la vulnérabilité face aux aléas climatiques. En ciblant des chaînes de valeur adaptées — notamment les poules et œufs, le lait et l'amarante — le projet a contribué à améliorer les conditions économiques, alimentaires et nutritionnelles des ménages. L'accent mis sur l'inclusion des femmes et des jeunes, notamment à travers les mécanismes d'épargne et de crédit communautaires (VSLA et VICOBA), a renforcé leur autonomisation économique. Cependant, certaines contraintes structurelles persistent, notamment l'accès limité aux intrants agricoles de qualité, l'insuffisance des infrastructures de stockage et d'irrigation, ainsi que des normes sociales encore contraignantes pour un accès équitable des femmes aux ressources. Enfin, l'alignement du projet avec les priorités nationales et les Objectifs de Développement Durable (ODD 1, 2 et 5) confirme toute sa pertinence stratégique.

Malgré des avancées significatives au cours de ses cinq années de mise en œuvre, le projet fait toujours face à des défis. Ceux-ci sont liés, d'une part, au retard initial de son enregistrement et, d'autre part, à la transition d'une approche de partenariat public-privé (PPP) vers une approche de chaîne de valeur inclusive, ce qui exige un renforcement des capacités des partenaires de mise en

œuvre. Pour consolider les acquis et accroître sa résilience, des efforts supplémentaires sont nécessaires. Ils concernent aussi bien l'adoption de pratiques agricoles climato-intelligentes que la structuration des chaînes de valeur et le renforcement des relations entre tous les acteurs impliqués.

Toutes les chaînes de valeur n'offrent pas le même niveau de performance ni le même potentiel d'impact à grande échelle. L'évaluation met en évidence celles qui présentent les meilleures perspectives d'augmentation des revenus, notamment le tournesol, l'amarante, la filière poules-œufs, les produits laitiers, le maracuja et le prunier du Japon.

En termes de nombre de ménages impliqués, l'amarante et la filière poules-œufs se distinguent, suivies par le prunier du Japon et le maracuja. Ces résultats confirment la pertinence de concentrer les efforts sur ces chaînes de valeur, en consolidant les acquis et en soutenant leur croissance.

À l'inverse, les filières du patchouli et du sorgho nécessitent une réévaluation de leur potentiel ainsi qu'un ajustement stratégique afin d'en améliorer la performance et l'impact.

Concernant le sorgho, le patchouli et le tournesol, le projet devrait explorer des alternatives au modèle du "champion" unique. Des initiatives à plus petite échelle, telles que la transformation de ces produits par des PME,



peuvent offrir des opportunités équivalentes, voire supérieures, aux agriculteurs. Les grandes industries, en effet, exigent souvent des contrats plus formels qui ne correspondent pas toujours aux besoins des petits exploitants. De plus, certaines de leurs pratiques peuvent s'apparenter à des monopoles ou des ententes, limitant ainsi la capacité des agriculteurs à choisir la meilleure option sur le marché.

Dans les chaînes de valeur où un certain degré de monopole ou d'oligopole était présent, la confiance entre les producteurs et l'industrie de transformation semblait adéquate. Ces partenariats, encore récents et prometteurs, suscitaient un optimisme certain chez les parties prenantes. Il est cependant crucial de saisir la fragilité de cet équilibre entre attentes et réalité. La fluctuation des prix du marché, la variation des coûts de transport et d'autres facteurs économiques peuvent rapidement éroder la confiance mutuelle au sein du partenariat. Il est donc prématuré, à ce stade, d'évaluer la pérennité de ces nouvelles relations, car la confiance se construit lentement mais peut se perdre rapidement. Les progrès les plus significatifs ont été observés dans les chaînes de valeur où les différents acteurs, notamment ceux impliqués dans des partenariats public-privé (PPP), ont uni leurs efforts pour répondre collectivement aux défis. Cette dynamique collaborative a renforcé l'impact des actions menées et généré des résultats plus durables. Les acteurs clés des chaînes de valeur, en jouant un rôle moteur dans l'organisation et la coordination des initiatives, ont démontré l'importance capitale d'un leadership structurant et responsable. Toutefois, ce modèle demeure fragile lorsqu'il repose sur un seul acteur principal. Il est donc essentiel de promouvoir davantage d'initiatives pour créer un environnement plus compétitif et favorable au passage à l'échelle.

Les Pôles d'Entreprises Agricoles (PEA) contribuent au renforcement des relations entre producteurs et acteurs du marché, mais leur maturité limitée les rend encore fragiles. Certains acteurs clés des chaînes de valeur ne sont pas encore suffisamment représentés ou pleinement impliqués, et les documents stratégiques élaborés n'ont pas encore été concrètement mis en œuvre. De plus, la faible implication des institutions de microfinance (IMF) et l'insuffisance générale des mécanismes de financement constituent des contraintes majeures pour assurer la durabilité des PEA. Le projet PADANE reste confronté à plusieurs contraintes systémiques, notamment l'accès limité à des intrants de qualité, l'insuffisance des infrastructures

d'irrigation, l'absence de mécanismes d'assurance agricole et une maîtrise encore insuffisante des pratiques agricoles résilientes. Bien que certaines réponses aient été amorcées, il demeure nécessaire de développer une approche intégrée combinant financement agricole, accès local aux intrants de qualité, services de conseil agricole et assurances climatiques.

Par ailleurs, PADANE a contribué à renforcer la structuration des coopératives agricoles, améliorant ainsi, dans une certaine mesure, les capacités de négociation et de gestion financière des producteurs. Toutefois, des déséquilibres structurels persistent au niveau du marché, notamment le manque d'investissements dans les infrastructures de stockage et de transformation, limitant la capacité des producteurs à mieux valoriser leurs récoltes.

Enfin, les résultats obtenus ont eu des effets positifs sur la sécurité alimentaire et nutritionnelle. Les produits riches en protéines, vitamines et micronutriments, tels que les œufs, l'amarante, le lait, le maracuja et les fruits, ont amélioré la diversité alimentaire des ménages, tandis que les revenus générés ont renforcé leur résilience économique face aux chocs.

Ainsi, PADANE illustre comment une approche de chaîne de valeur inclusive, fondée sur la demande du marché, l'entrepreneuriat local et le renforcement des acteurs, peut créer un impact durable à la fois économique, social et nutritionnel.

L'approche du projet s'est appuyée sur les comités collinaires, véritables plateformes de coordination des différentes interventions, s'inscrivant dans la continuité de l'approche PIP. Grâce à cet ancrage local et à l'appui aux chaînes de valeur, PADANE a contribué à renforcer la résilience de 15 000 ménages face aux effets du changement climatique.

Ces orientations stratégiques constituent des leviers essentiels pour renforcer la résilience, la compétitivité et la durabilité des différentes filières.

8. Recommandations

Les principes suivants, tirés de l'expérience de PADANE en matière de chaînes de valeur intégrées, sont déterminants pour leur succès :

- **La production orientée marché est primordiale** : La croissance durable de la production dépend d'une demande de marché fiable.
- **Impliquer les acteurs de marché existants comme catalyseurs** : S'associer avec les acteurs locaux clés (appelés "champions") déjà actifs dans les chaînes de valeur ciblées (par exemple, poulet et œufs, tournesol) accélère les résultats et améliore l'appropriation locale.
- **Assurer la concurrence et éviter le monopole** : Il est crucial de surveiller la concentration du marché. Les structures de monopsonne et de monopole limitent la volonté de coopérer et de partager les bénéfices tout au long de la chaîne de valeur (par exemple, sorgho blanc et patchouli).
- **Les plateformes, les PEA et les relations de confiance sont essentielles** : Les plateformes et les PEA ont renforcé la confiance, la collaboration et la résolution de problèmes entre des acteurs variés. Les contrats formels ont consolidé ces relations en apportant une certaine certitude, une intention claire de travailler ensemble et une réduction des risques de transaction. Néanmoins, il s'agit et il demeure une chaîne de valeur informelle dans laquelle, même sans contrats, la confiance mutuelle entre les acteurs constitue la base des développements ultérieurs.
- **Concentrer les investissements sur les chaînes de valeur à fort potentiel** : Bien que plusieurs chaînes de valeur aient montré un potentiel de croissance, la volaille, l'amarante et les fruits (notamment le fruit de la passion et la prune japonaise) ont démontré une forte viabilité commerciale et une capacité à générer des revenus.
- **L'appui technique demeure indispensable** : Un accompagnement technique constant, adapté aux besoins et sur mesure, ainsi qu'un accès à des intrants de qualité, sont fondamentaux pour améliorer la productivité et la qualité des produits.
- **Utiliser des points d'entrée stratégiques pour bâtir des relations d'affaires durables** : Identifier des "points d'entrée" spécifiques ou des acteurs pivots pour canaliser l'appui peut être très efficace. Ces acteurs renforcent la prestation de services et favorisent des relations commerciales durables à travers la chaîne de valeur.

Prérequis transversaux à toutes les chaînes de valeur :

- **Structuration collective** : Appartenance et participation active aux Plateformes d'Échange Agricole (PEA) pour tous les acteurs dans la chaîne de valeur.
- **Environnement institutionnel** : Collaboration active avec les services de régulation pour garantir le respect des normes, renforcer la qualité des produits et assurer une meilleure compréhension des acteurs impliqués dans les chaînes de valeur.
- **Accompagnement technique** : Formation continue et suivi par des coachs et mentors en agrobusiness.
- **Accès au financement** : Maintien de l'accès au Fonds d'Innovation et élargissement des sources de financement ainsi que le soutien aux petits groupes d'épargne et de crédit.
- **Coordination locale** : Collaboration étroite entre les producteurs, les autorités locales et les acteurs privés.
- **Disponibilité des intrants** : Réduction de la dépendance aux importations par le développement de la production locale d'intrants ainsi que l'introduction de variétés améliorées qui répondent mieux à la demande du marché.
- **Stabilité des débouchés** : Diversification des acheteurs et développement de contrats stables.





Impact
that matters



Contacts

SNV

Adresse : Av. Muyinga, Rue des
Patriotes, Nr. 5, Rohero,

+257 71 069 000

burundi@snv.org

© 2026 - **SNV**

Photo credits : **SNV**