

## CONTRIBUTI NORD-SUD

In Burkina una storia agricola di successo. incontro con una donna manager

---

Marco Bello\*

# In Burkina una storia agricola di successo. Incontro con una donna manager

Founzan, Sud Ovest del Burkina Faso. In questa zona sperduta del paese troviamo un'oasi di produttività agricola. Lungo l'unica strada asfaltata, quella che porta in Costa d'Avorio, è sorto il centro della cooperativa Copsac (Coopérative de Prestation de Services Agricoles Coobsa, che in lingua locale vuol dire "coltivare è meglio"). Magazzini, centro di trasformazione del riso, boutique per la vendita di concimi e sementi, e non ultimo, un centro di formazione. Sì, perché qui si realizzano tecniche innovative e il centro serve a diffonderle a livello nazionale, e ora anche regionale. Vengono infatti a seguire corsi di formazione produttori e operatori del settore micro finanza da tutta l'Africa dell'Ovest.

Ma il miracolo non è nato in un giorno. In questa zona l'Ong CISV (Comunità Impegno Servizio Volontariato), socio Focsiv, si applica dalla fine degli anni Novanta.

All'inizio erano presenti gruppi di produttori orticoli, di riso e di cereali. Erano piuttosto male organizzati. Le prime équipes Cisy aiutarono questi gruppi a rinforzarsi e strutturarsi. Il passo successivo fu di fare in modo che i gruppi si co-

// **La Copsac è una cooperativa agricola che gestisce magazzini, un centro di trasformazione del riso, un punto per la vendita di concimi e sementi, e un centro di formazione. Inoltre aiuta i produttori in difficoltà**

ordinassero tra di loro, fino a creare un centro servizi che divenne poi cooperativa, la Copsac appunto.

Siamo nell'ufficio della direttrice, Felicité Kambou, che ci racconta la storia e le attività della Copsac.

«La missione della Copsac è rendere servizio ai produttori che hanno problemi di approvvigionamento di sementi e concimi, e di commercializzazione».

Nella zona è molto praticata la speculazione: i commercianti comprano il raccolto appena realizzato, quando

---

\* Ong CISV, Socio Focsiv

i contadini hanno bisogno di soldi e lo pagano poco, per poi rivendere mesi dopo, quando le scorte alimentari domestiche sono finite, a prezzi più elevati.

«I gruppi di produttori di riso e cereali si sono riuniti in Unioni, grazie all'accompagnamento di Cisl. Le Unioni, nove in tutto, si sono poi federate e, nel marzo 2009, hanno creato la cooperativa. Abbiamo circa 2.500 produttori in quattro comuni a cavallo di due province, Ioba e Tuy».

Gli organi della Copsac sono una assemblea generale, un comitato di gestione e un comitato di controllo. Continua Felicité: «Non avendo le competenze necessarie la cooperativa ha impiegato una équipe di gerenza, di cui io sono la direttrice».

I servizi che la Copsac offre ai singoli produttori sono molteplici: «Alla boutique il produttore ha la possibilità di comprare concime in contanti oppure averlo a credito, da rimborsare alla raccolta, se preferisce anche in natura».

Per quanto riguarda il riso: «La Copsac acquista il riso dei suoi membri, affitta un camion e lo porta a Founzan».

Una parte del raccolto viene utilizzata per ottenere del credito, con l'innovativa tecnica del «warrantage». Sperimentata dalla FAO in Niger e poi diffusa in altri paesi, questo metodo, permette di «garantire» - da qui il nome, warranty, garanzia in inglese - un credito in denaro con la produzione agricola.

// **Attraverso il warrantage il contadino usufruisce di un credito in denaro in cambio di sacchi di riso depositati nel magazzino della cooperativa. Dopo 6-8 mesi, quando il prezzo del riso è maggiorato riprende parte del deposito per mangiare e seminare**

Ci spiega la direttrice: «Al raccolto, il produttore deposita un certo numero di sacchi nel magazzino della cooperativa e questa fa da intermediario tra lui e una istituzione di micro finanza (imf), che fornisce un credito di 6-8 mesi. In questo modo il contadino non deve svendere il raccolto e ha i soldi per risolvere i problemi quotidiani, come pagare la scuola ai figli. Il credito serve anche per lanciare delle piccole attività generatrici di reddito. Passati gli otto mesi di stagione secca, verso giugno il contadino ha bisogno del riso sia per mangiare sia per seminare. In questo momento i prezzi dei commercianti sono più elevati. Rimborsando il credito la Copsac restituisce lo stock di riso o cereale che è quindi servito per "garantire" il prestito e ora è disponibile nel momento del maggior bisogno». L'effetto del warrantage è quello di stabilizzare il prezzo dei cereali, che altrimenti diventa molto variabile.

Poi c'è tutta l'attività di trasformazione. «Un gruppo di 95 donne produttrici, sono state formate come étouveuses (tecnica di precottura del riso, con stufatura),

## CONTRIBUTI NORD-SUD

In Burkina una storia agricola di successo. incontro con una donna manager

---

e dotate di materiali locali. Loro producono, trasformano e la Copsac acquista e rivende sul mercato. Acquistiamo il riso da altri produttori, una parte è trasformata in riso bianco e venduto e l'altra fornita alle donne per la precottura. Poi la Copsac lo vende e paga le donne».

L'unità di trasformazione prevede un pre-pulitore, perché le condizioni di trattamento non sono tanto buone, ci sono impurità. Poi il riso viene decorticato, calibrato e suddiviso.

La Copsac paga subito i risicoltori: «Perché i produttori hanno bisogno di soldi e dovrebbero aspettare 5-6 mesi per la vendita, ma per loro è troppo».

Per la liquidità, la cooperativa prende un credito presso una imf, acquista, vende e poi rimborsa.

**// La Copsac è una cooperativa dove le donne rivestono ruoli importanti, a cominciare dalla direzione. Grazie all'aiuto dei progetti CISV dopo 5 anni l'impresa può dirsi autonoma**

«All'inizio avevamo difficoltà a vendere tutto il prodotto. Il riso locale non era conosciuto e apprezzato, e aveva una forte concorrenza del riso importato dalla Thailandia, venduto a prezzo molto basso. Il costo di produzione riso locale è invece elevato e non concorrenziale. Fino al 2011

abbiamo cercato un mercato con molta difficoltà, abbiamo lavorato a ridurre i costi di lavorazione e sui produttori per aumentare la qualità. Abbiamo promosso il riso locale nelle città. Il nostro è un prodotto conservato senza alcun prodotto chimico».

Continua Felicité: «Oggi abbiamo una lista di clienti fedeli e riusciamo a vendere tutto, ma ci sono voluti anni. Trattiamo tra 100 e 110 tonnellate all'anno, dipende dalla liquidità finanziaria. All'inizio, con il problema di vendita, prendemmo un credito e poi abbiamo avuto difficoltà a rimborsarlo. Di norma acquistiamo solo un decimo del riso prodotto dai nostri membri».

Con malcelato orgoglio la direttrice rivendica il successo: «La cooperativa è giovane, nei primi cinque anni è stato difficile avere benefici. Con l'aiuto dei progetti CISV siamo riusciti a pagare i salari e gli ammortamenti dell'attrezzatura. Oggi possiamo dire di essere autonomi».