

Aide semencière pour une sécurité semencière

À L'INTENTION DES INTERVENANTS

Réponses à l'aide semencière : *un aperçu*

Cette fiche décrit les approches prédominantes de l'aide semencière en guise de réponse aux crises aiguës et aux situations d'urgence. En général, ces approches se traduisent soit par des formes directes d'aide et reposent sur l'hypothèse selon laquelle une « indisponibilité de semences » constitue la motivation, ou alors lesdites approches sont axées sur le marché et mettent à la disposition des bénéficiaires des espèces ou des bons d'achat de semences afin de leur permettre de se procurer des semences et partent ainsi de l'hypothèse selon laquelle le manque d'accès est le facteur qui motive l'aide. (Ces distinctions sont examinées de manière plus circonstanciée dans la Fiche n° 3). Cette fiche traite de la gamme d'interventions, met en exergue certaines de leurs forces et faiblesses et présente la manière dont elles évoluent au fil du temps.

Approches fondées sur l'aide directe

D'une manière générale, en matière d'aide semencière directe les personnes chargées de la mise en œuvre des activités achètent, transportent et distribuent les semences. La distribution directe de semences, sa principale variante, est la forme la plus ancienne d'aide semencière et a constitué la pratique, au moins en Afrique, pendant plus de 20 ans. L'aide alimentaire qui vise de manière explicite à protéger les stocks de semences (connue sous le nom de « rations de protection des semences ») pourrait également s'inscrire dans cette catégorie. Nous abordons brièvement ces mécanismes d'aide directe ci-dessous.

Distribution directe de semences

La distribution directe de semences (DDS) est l'approche la plus utilisée en matière d'aide semencière. Elle est parfois appelée semences et outils (S&O) car la distribution de semences s'accompagne de la fourniture d'une houe. En outre, elle est connue sous le nom d'aide semencière conventionnelle, ce qui témoigne du fait qu'elle a longtemps tenu lieu de réponse classique. La DDS est une approche axée sur l'offre tout à fait classique ; les organismes d'exécution décident des quantités, des cultures et des variétés à acheter et à distribuer sous forme de paquet aux agriculteurs. Elle repose sur l'hypothèse selon laquelle le problème à résoudre tient à l'indisponibilité de semences ou à la qualité des semences ; bien que des semences puissent être disponibles, elles sont considérées comme des semences de variétés inférieures ou de mauvaise qualité. Des appels d'offres sont lancés pour des semences commerciales, s'il en existe dans le pays, ou pour des semences des agriculteurs, s'il n'en existe pas. Cet appel peut venir du gouvernement concerné, de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) ou d'organisations non gouvernementales (ONG). Le transport et la distribution des semences sont généralement assurés par les ONG, qui peuvent être déjà engagées dans la distribution des fournitures de secours (alimentaires et non alimentaires). Les systèmes de DDS diffèrent essentiellement en ce qui concerne la source des semences – le secteur commercial ou les systèmes propres aux agriculteurs (voir Bramel et al. 2004).

DDS utilisant les semences commerciales

La distribution directe de semences utilisant les semences commerciales est généralement utilisée dans des pays disposant d'un secteur commercial de semences de maïs, tels que le Kenya, le Malawi, la Tanzanie, l'Ouganda et le Zimbabwe. La raison peut en être que

Les réponses à l'aide semencière connaissent une évolution, passant de la prédominance traditionnelle de l'approche de distribution directe de semences (connue par le passé sous le nom de semences et outils) à des options axées sur le marché. Tandis que l'aide directe repose sur l'hypothèse selon laquelle une « indisponibilité de semences » constitue la motivation, les approches axées sur le marché mettent l'accent sur les préoccupations liées au « manque d'accès ».

les gouvernements saisissent l'opportunité de l'aide pour promouvoir leur industrie semencière. Toutefois, elle a également été utilisée dans le Sud-Soudan, où il n'existe aucun système semencier formel, les semences provenant de l'Ouganda et du Kenya voisins. Les semences sont achetées soit auprès des sociétés parapubliques ou des entreprises privées qui assurent l'approvisionnement en semences certifiées de variétés mises au point par les organismes de recherche privés ou publics.

La distribution directe de semences utilisant les semences commerciales, de par sa nature, est limitée à un petit nombre de cultures et de variétés que l'industrie semencière a jugées potentiellement rentables. Nombre de ces cultures et de variétés ont été sélectionnées pour

les environnements à potentiel moyen et élevé, ou peuvent être hybrides, dans la mesure où le secteur commercial s'intéresse aux agriculteurs qui sont capables de payer les nouvelles variétés ou qui sont désireux de renouveler leurs stocks de semences sur une base régulière.

DDS utilisant les semences des agriculteurs

La distribution directe de semences n'est pas axée sur le secteur commercial dans des pays tels que l'Éthiopie, l'Érythrée et le Burundi car ce secteur n'existe pas dans ces pays ou il est trop modeste pour satisfaire la demande, ou encore parce que le gouvernement dissuade l'importation de semences. Dans ces pays, la DDS consiste à rechercher les semences auprès des agriculteurs soit directement, soit par

TABLEAU I

Gamme d'approches de l'aide semencière utilisée en période de crise aiguë (urgence)

APPROCHES DE L'AIDE DIRECTE	
1. Distribution directe de semences : axée sur les semences commerciales. Connue également sous les noms d'aide semencière conventionnelle et de « semences et outils ».	Achat des semences de qualité en dehors de la région pour distribution aux agriculteurs. Approche de l'aide semencière la plus largement utilisée. Réponse à court terme la mieux adaptée pour la résolution des problèmes de disponibilité, en particulier dans les situations d'échec total de production et de déplacement à long terme des agriculteurs.
2. Distribution directe de semences : axée sur les semences des agriculteurs ou l'achat au niveau local et la distribution de semences.	Achat des semences de qualité au sein de la région pour distribution aux agriculteurs, une variante du point 1. Réponse à court terme pour la résolution des problèmes d'accès aux semences ou des problèmes très localisés de disponibilité de semences.
3. Aide alimentaire, ration de protection des semences.	L'aide alimentaire est apportée souvent dans les situations d'urgence, parallèlement à l'aide semencière, de manière à éviter que les familles agricoles n'aient à consommer les semences mises à leur disposition ou leurs stocks de semences restants.
APPROCHES DE L'AIDE AXÉES SUR LE MARCHÉ	
4. Distribution de bons d'achat de semences et d'espèces aux agriculteurs.	Des bons d'achat de semences et de l'argent en espèces sont distribués afin de donner aux agriculteurs les moyens d'accéder aux semences là où elles sont disponibles, sur les marchés locaux ou auprès du secteur commercial. Les agriculteurs ont accès aux cultures et variétés de leur choix. Réponse à court terme pour la résolution des problèmes d'accès aux semences, en particulier dans les situations de pénurie de semences au niveau local, là où l'on a généralement recours aux marchés locaux ou aux échanges (troc) entre agriculteurs.
5. Foires semencières	Les foires semencières constituent un marché ad hoc qui facilite l'accès aux semences de cultures et de variétés spécifiques, auprès d'autres agriculteurs, des commerçants et du secteur formel. Elles sont en général utilisées en combinaison avec les bons d'achat de semences pour assurer aux agriculteurs les plus pauvres le pouvoir d'achat nécessaire. Réponse à court ou moyen terme pour la résolution des problèmes d'accès aux semences, en particulier pour les cultures vivrières, et là où l'on a généralement recours aux marchés locaux.
6. Intrants commerciaux, intrants multiples, foires de subsistance.	Une variante du point 5. Outre les semences, ces foires facilitent l'accès des agriculteurs à des intrants tels que le petit bétail, la nourriture pour animaux, les engrais et les outils.

l'intermédiaire des gros commerçants, soit sur les marchés de céréales. Dans le cadre de la DDS utilisant les semences des agriculteurs (comme c'est le cas pour la DDS utilisant les semences commerciales), les organismes d'exécution décident des cultures, des variétés et de leurs quantités respectives. Des appels d'offres sont lancés et les semences sont achetées, rassemblées, transportées et distribuées aux agriculteurs.

Le fait que les semences soient disponibles auprès du système semencier des agriculteurs pendant la distribution directe de semences constitue une preuve prima facie de ce qu'il n'existe aucun problème de disponibilité de semences dans les pays et régions concernés, bien qu'il puisse exister des poches de problèmes qui demandent l'achat au niveau local. Des interventions d'offres telles que la DDS sont généralement inappropriées dans ces situations.

Aide alimentaire et rations de protection des semences

L'apport d'une aide alimentaire peut être sous-estimé en tant que stratégie d'aide semencière. Elle permet aux agriculteurs de conserver, plutôt que de consommer, leurs stocks de semences restants. La ration de protection des semences trouve sa justification dans le fait que l'aide alimentaire est apportée en particulier pendant les mois précédant le semis, en période de vaches maigres.

Approches axées sur le marché

Les approches axées sur le marché mettent l'accent sur la fourniture aux agriculteurs des moyens nécessaires pour se procurer des semences. Elles reposent sur l'hypothèse selon laquelle l'accès aux semences et non la disponibilité des semences, constitue la principale contrainte. L'utilisation des bons d'achat de semences, en combinaison avec les foires semencières, constitue la réponse la plus courante dans pareille situation. Par ailleurs, les lieux de concentration des semences ont évolué récemment pour couvrir les « intrants commerciaux », les « intrants multiples » et les « foires de subsistance ». En outre, la fourniture de bons d'achat de semences ou d'espèces uniquement, sans foire d'accompagnement, est de plus en plus utilisée comme stratégie d'aide semencière.

Bons d'achat de semences et foires semencières

Les bons d'achat de semences sont des coupons ou des certificats ayant une valeur monétaire garantie, qui peuvent être échangés contre des semences auprès de fournisseurs agréés. Ensuite, les vendeurs de semences encaissent ces bons auprès de l'organisme émetteur. Le système des bons d'achat de semences et des foires semencières (BAS&FS) réunit les vendeurs de semences pendant un certain nombre de jours et dans un lieu bien connu au niveau local. Ensuite, il permet aux agriculteurs qui ont besoin de semences de choisir les cultures et variétés qu'ils désirent. Cette approche est relativement récente en tant que réponse d'urgence et a été utilisée pour la première fois en juillet

2000 au Kenya (voir Remington et al. 2002). Cependant, son utilisation s'est étendue rapidement si bien qu'en 2005, elle avait été utilisée dans près de 30 pays africains.

Intrants commerciaux, intrants multiples ou foires de subsistance

Plusieurs variantes de foires semencières assurent aux agriculteurs l'accès à une gamme d'intrants, outre les semences, notamment le petit bétail, la nourriture pour animaux, les engrais et les outils. Des bons d'achat de semences sont émis, et vendeurs et acheteurs se réunissent dans le cadre d'événements dédiés à l'aide.

Espèces ou bons d'achat de semences uniquement

La distribution de bons d'achat de semences uniquement a été utilisée dans un certain nombre de situations d'aide, tant pour les services que pour les biens : médicaments, outils, aliments et autres articles dont les populations vulnérables pourraient avoir besoin. Leur utilisation en relation avec les semences est plus récente et permet, en définitive, aux bénéficiaires de décider qu'un type quelconque de semences est prioritaire pour eux.

L'aide sous forme d'espèces existe également depuis des décennies, mais la comparaison de l'efficacité de la distribution d'espèces à la distribution de bons d'achat de semences, puis à celle de l'aide directe est un exercice assez récent. Les premières conclusions sont que l'approche « espèces » est comparable à toutes les autres, y compris l'aide alimentaire (voir Harvey 2005).

Le tableau 1 présente un résumé de la gamme des approches d'aide semencière utilisée en période de crise aiguë (urgence). (Modifié à partir de Anon. 2004 FAO).

Comparaison des principales formes d'aide : DDS et BAS&FS

Aucune approche d'aide semencière n'est intrinsèquement meilleure à une autre. Cela dépend, dans une large mesure, de caractéristiques telles que la nature de l'urgence (provoquée ou naturelle), les problèmes de sécurité semencière rencontrés et les capacités des organismes d'exécution. Certains des principaux avantages et inconvénients des deux principales formes d'aide semencière sont présentés ci-dessous : distribution directe de semences, bons d'achat de semences et foires semencières.

Avantages

Principaux avantages de la distribution directe de semences :

1. Elle met à profit le système et les capacités existants en matière de secours en situation de catastrophe.

Les gouvernements, les bailleurs de fonds et les organismes de secours disposent de processus d'acquisition et de systèmes comptables bien établis. Les semences peuvent être traitées comme tout autre produit, notamment les aliments, les couvertures, les

bâches, etc. Des appels d'offres sont lancés, des offres scellées reçues et les semences achetées, transportées et distribuées.

2. Il est facile de transposer rapidement à grande échelle.

Lorsque les semences sont disponibles, elles peuvent être achetées, transportées et distribuées à de nombreux agriculteurs dans un bref délai.

3. Elle appuie le système semencier formel.

L'achat de semences commerciales est très avantageux pour les sociétés semencières car les commandes sont importantes, les ONG paient à l'avance et gèrent elles-mêmes le transport et la distribution des semences. Il est particulièrement lucratif pour les sociétés semencières d'acheter et de conditionner les céréales pour les vendre ensuite sous forme de semences en situation d'urgence.

4. Elle offre l'opportunité de financer la diffusion des semences des nouvelles variétés prometteuses mises au point par les chercheurs.

Les semences de nouvelles variétés parviennent à de nombreux autres agriculteurs plus rapidement que lorsqu'elles sont diffusées par le biais des filières commerciales.

Principaux avantages des bons d'achat de semences et des foires semencières :

1. Ils renforcent et consolident les systèmes agricoles locaux.

Bien que se relevant tout juste d'une catastrophe, les agriculteurs demandent généralement une quantité limitée de semences par manque de capitaux financiers. L'accroissement de la demande par l'émission de bons d'achat de semences permet aux agriculteurs d'avoir accès aux semences provenant d'un éventail de sources, notamment auprès d'autres agriculteurs, de commerçants sur les marchés et du secteur des semences commerciales. Lorsqu'elles sont gérées par un personnel compétent, les foires semencières offrent une opportunité d'identifier les voies et moyens de renforcer les systèmes semenciers grâce au soutien à la production de semences, la commercialisation et l'intégration des systèmes.

2. Ils accroissent le capital financier et social au sein des communautés cibles.

À la différence de la DDS, dans le cadre de laquelle les sociétés semencières, les organismes chargés de l'acquisition, les grands commerçants et les transporteurs engrangent l'essentiel des bénéfices, les recettes des ventes de semences sont réparties, pour l'essentiel, entre les commerçants basés au niveau communautaire (y compris de nombreuses femmes). Cela se traduit par l'accroissement du capital financier et social au sein des communautés.

3. Ils renforcent l'intégration des systèmes semenciers formel et informel.

Les BAS&FS offrent aux vendeurs de semences commerciales, comme aux vendeurs de semences paysannesagriculteurs une opportunité de concurrence pour avoir des clients. Lorsque les sociétés semencières commerciales ou les revendeurs sont représentés aux foires, les agriculteurs décident souvent de consacrer au moins une partie de leurs bons d'achat de semences aux semences commerciales, par exemple au maïs hybride ou à une nouvelle variété de haricot ou de pois d'Angole.

4. Ils offrent plus ou moins le choix des cultures et variétés aux agriculteurs.

Les foires semencières proposent une diversité de cultures et de variétés qui reflètent, en général, les cultures prédominantes vendues également sur les marchés locaux de semences/céréales. Les agriculteurs peuvent décider d'utiliser leurs bons d'achat de semences pour se procurer des cultures et des variétés qui revêtent un intérêt particulier pour eux et avoir accès à de nombreux types de semences.

Inconvénients

Principaux inconvénients de la distribution directe de semences :

1. Cette approche tend à hiérarchiser et à centraliser.

La DDS n'est généralement ni planifiée ni mise en œuvre avec les communautés. En tant qu'approche axée sur l'offre, les personnes responsables de sa mise en œuvre ont tendance à prendre les principales décisions concernant l'achat et la distribution des semences.

2. Elle comporte d'importants risques d'avoir des variétés ou des cultures inadaptées.

Étant donné que les semences sont achetées soit de manière commerciale soit en vrac, l'on a tendance à proposer une gamme limitée de cultures et de variétés dans le cadre de la DDS. En particulier, lorsque les sociétés et les organismes parapublics ciblent des zones agricoles à potentiel agricole moyen et plus élevé, les cultures et variétés proposées pour l'aide d'urgence peuvent ne pas être adaptées aux conditions des petits agriculteurs vulnérables ou marginalisés.

3. La grandeur de l'échelle d'acquisition des semences entraîne une distribution asymétrique des bénéfices.

Un grand appel d'offres (c'est-à-dire l'achat de grandes quantités de semences) signifie des bénéfices énormes pour les soumissionnaires retenus et les transporteurs. La valeur des semences reçues par les agriculteurs ne constitue qu'une petite portion du coût total du projet.

4. Les achats au titre de la DDS d'urgence déstabilisent le marché.

La distribution gratuite de semences, directement et sur une grande échelle, déstabilise les marchés locaux de semences/céréales et hypothèque la création de systèmes d'approvisionnement en semences à vocation plus commerciale et à long terme. Par ailleurs, tandis que la DDS peut être tout à fait rentable pour les sociétés semencières, ces entreprises préfèrent souvent vendre leurs produits aux ONG engagées dans l'aide d'urgence à la suite de catastrophes et peuvent ainsi négliger leur réseau de revendeurs et de clients ruraux.

Principaux inconvénients des bons d'achat de semences et des foires semencières :

1. Cette approche est difficile à mettre en œuvre rapidement et à exécuter à plus grande échelle.

Les BAS&FS sont décentralisés et lourds à gérer. De nombreuses ONG n'ont jamais utilisé l'approche BAS&FS et, partant, ont besoin de formation, ce qui peut nécessiter du temps. Chaque foire ne peut desservir en moyenne que 500 agriculteurs – ce qui signifie que de nombreuses équipes doivent opérer sur une base concurrentielle et pendant plusieurs semaines pour atteindre seulement 10 000 agriculteurs.

2. Les BAS&FS requièrent des connaissances et des compétences sur les systèmes semenciers.

À la différence de la DDS, les BAS&FS ne sont pas des opérations de distribution ponctuelle. Ils constituent le point de départ d'un processus de secours, de reprise et de développement qui peut s'étendre sur trois ans, voire plus. Ce processus requiert un personnel agricole compétent et dédié, ce qui fait défaut au sein de la plupart des organismes de secours à l'heure actuelle.

3. Les intervenants de l'approche BAS&FS ont un moindre accès aux semences de variétés commerciales et à celles issues de la recherche.

Si le choix était donné aux sociétés semencières, elles préféreraient la DDS aux BAS&FS. Dans le cadre de la DDS, l'organisme de secours est leur client et ces organismes constituent des clients idéaux car ils passent des commandes énormes, paient toujours à temps et se plaignent rarement. En revanche, il est onéreux et risqué d'atteindre les agriculteurs en milieu rural car les petits producteurs peuvent décider de ne pas acheter les semences commerciales plus chères.

Préoccupations communes concernant les deux approches : la qualité des semences

Il est primordial que les semences fournies dans le cadre de l'aide semencière soient d'une qualité acceptable, afin d'accélérer le processus de reprise. Les préoccupations liées à la qualité sont souvent au centre des critiques concernant les deux approches, en l'occurrence la DDS et les BAS&FS.

Selon les stéréotypes, les semences du secteur formel

ou commercial sont d'excellente qualité et saines et ont un taux de germination élevé, tandis que celles du secteur informel (produites par les agriculteurs et achetées sur le marché) sont de piètre qualité. Cependant, des analyses reposant sur des faits montrent que ces étiquettes peuvent être trompeuses (voir Fiche n° 2). La santé et la qualité des semences du secteur formel peuvent ne pas correspondre à la publicité dont elles font l'objet tandis que, dans le même temps, un certain nombre d'analyses de laboratoire ont démontré la bonne qualité des semences des agriculteurs et de celles vendues sur le marché (cas de l'ouest du Kenya). En général, la santé et la qualité génétique des semences utilisées dans les situations d'urgence sont variables (cas de l'est du Kenya). Ce qu'il y a lieu de faire, c'est d'éviter de présumer de la qualité des semences en fonction de leur source. D'autres méthodes peuvent être nécessaires pour vérifier les normes.

L'accent mis sur la santé des semences a détourné l'attention de ce qui est probablement la question de qualité la plus importante

en ce qui concerne les semences : l'appropriation. Les semences proposées doivent être adaptées aux conditions de production et de crise pertinentes, et présenter des caractéristiques généralement acceptables. Il est incompréhensible que, dans la pratique, la qualité génétique soit reléguée au second plan dans les réponses d'urgence. Tandis que relativement peu de cultures et de variétés font l'objet de multiplication par le secteur formel, celles mises au point par les secteurs formels de la recherche ou proposées par les sociétés commerciales sont supposées être d'une qualité suffisamment bonne pour la distribution d'urgence, indépendamment du fait qu'elles aient été sélectionnées ou non pour être utilisées dans les régions frappées par les crises, qu'elles soient susceptibles d'être produites dans les conditions de gestion réelle des agriculteurs, ou qu'elles soient acceptables pour les personnes qui font la cuisine. Sur ce dernier point, les agriculteurs peuvent recevoir de

La distribution directe de semences est facile à transposer, elle appuie le secteur formel et peut être utilisée pour diffuser les nouvelles variétés à grande échelle. Les bons d'achat de semences et foires semencières renforcent tant les systèmes locaux que le capital social et financier au sein des communautés. Ils offrent aux agriculteurs davantage de choix (de cultures et de variétés tant locales que nouvelles) et peuvent jeter les bases de l'intégration des systèmes formel et informel.

la patate douce à la chair orange ou du maïs jaune alors que la culture locale a horreur de ces choix, les populations préférant la patate douce à la chair blanche ou le maïs blanc. En matière de secours, il existe souvent un compromis entre l'accès à des semences ayant les qualités agronomiques et acceptées du consommateur au niveau local et des semences respectant les normes sanitaires et de viabilité élevées.

Perspectives d'avenir : aide directe et aide axée sur le marché

Les bailleurs de fonds, les milieux de la recherche agronomique et les ONG sont de plus en plus préoccupés par le fait que la distribution directe de semences soit devenue une intervention répétitive et onéreuse, avec peu d'impact, hormis les quelques kilogrammes de semences reçues par les agriculteurs. En outre, il existe de plus en plus de preuves que le problème de sécurité semencière n'est souvent lié ni à la disponibilité, ni à la qualité, mais plutôt au manque d'accès aux semences. Par conséquent, il existe à présent un intérêt croissant pour l'utilisation d'une gamme d'approches axées sur le marché de l'aide semencière d'urgence.

Grâce au soutien croissant des bailleurs de fonds (en particulier le Bureau de l'USAID pour les Secours d'urgence en cas de catastrophes), de grandes ONG telles que CRS, CARE, World Vision International et Save the Children UK, ont recours de plus en plus aux bons d'achat de semences et aux foires semencières dans le cadre de leurs efforts de secours et d'aide à la reprise. L'un des cas de changement les plus radicaux à ce jour concerne le Mozambique, où le gouvernement a abandonné l'approche axée sur la DDS pour passer au système de bons d'achat, avec le soutien de l'Institut international de recherche sur les cultures des zones tropicales semi-arides (ICRISAT) et de la FAO.

Il existe un certain nombre de défis importants liés à la mise en œuvre de l'approche BAS&FS, notamment la satisfaction du besoin de compétences techniques accrues en matière d'agriculture, la nécessité d'amener le secteur semencier formel – en particulier les milieux de la recherche agronomique – à assurer l'accès des agriculteurs aux semences de variétés nouvelles et prometteuses, et la nécessité de veiller à ce que les BAS&FS demeurent novateurs et ne deviennent ni stagnants ni répétitifs. Les organismes de secours désireux d'utiliser le système des BAS&FS doivent recruter, former et retenir un personnel agricole compétent. Cela ne sera guère facile, dans la mesure

où nombre d'organismes ne disposent d'aucune capacité en matière d'agriculture et traitent les semences comme ils le feraient pour tout autre article de secours.

Par ailleurs, afin d'assurer aux agriculteurs l'accès à des semences de variétés nouvelles et prometteuses dans le cadre des foires semencières, les organisations de recherche auront besoin de soutien en vue de veiller à ce que les semences soient multipliées et proposées à l'occasion des foires. Enfin, un suivi et une évaluation efficaces, ainsi que l'établissement de rapports en temps opportun sont nécessaires pour continuer à saisir les opportunités créées par les BAS&FS.

L'utilisation croissante des bons d'achat de semences et d'espèces mis à disposition directement, le plus souvent en vue de faire face au problème de manque d'accès, est à la fois un signe prometteur et un signal fort. L'accent mis sur la résolution du problème d'accès et le fait de permettre aux agriculteurs d'opérer les choix en situation d'urgence devraient améliorer les chances que l'aide immédiate réponde aux besoins prioritaires. Cependant, la reconnaissance du fait que les préoccupations relatives à l'accès sont essentielles doit servir à aider à changer l'orientation de l'aide par rapport aux réponses d'urgence pour les interventions axées tant sur les semences que sur d'autres aspects. L'incapacité d'accéder à un produit constitue l'un des problèmes liés au fondement de la pauvreté. Par conséquent, l'assistance doit transcender l'aide d'urgence et prendre en compte les approches de nature à renforcer les stratégies de subsistance de base, par exemple les programmes de création d'entreprises agricoles et de génération de revenu.

Références

- Anon 2004. Summary Tables : seed relief interventions and tools and guidance. In. L. Sperling, T. Osborn and D. Cooper eds. Towards effective and sustainable seed relief activities. Report of the Workshop on Effective and Sustainable Seed Relief Activities, Rome 26-28 May 2003. Rome : FAO Plant Production and Protection Paper 181.
- Bramel, P., Remington, T. and McNeil, M. CRS Seed Vouchers & Fairs, 2004 : Using markets in disaster response. Nairobi, Kenya : CRS East Africa.
- Remington, T., Maroko, J., Walsh, S., Omanga, P. and Charles, E., 2002, Getting off the seed and tools treadmill with CRS seed vouchers and fairs. *Disasters* 26(4) :
- Harvey P, 2005, Cash and vouchers in emergencies, HPG Discussion Paper, February 2005. London : Overseas Development Institute.