

Projet de recherche EnCommuns

Benjamin CORIAT

CEPN, Université Paris13

coriat@club-internet.fr

Magali TORO

Chargée de recherche socio-économique : Santé – Nutrition

toro.magali@orange.fr

*Misola : Education Nutritionnelle et Marque
comme instruments de construction d'un
réseau de lutte contre la malnutrition*

Texte mis à disposition sous [licence CC-BY-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

WP 29

Mars 2019

Avertissement

Cette note, après celles consacrées à Nutriset et à Nutri'zaza (voir EnCommuns WP 27 et WP 28, disponibles à l'adresse <http://encommuns.com>), est la troisième d'une série d'études de cas consacrées à des organisations (entreprises, ONG, ou associations ...) engagées dans la lutte contre la Malnutrition. Ces études de cas elles-mêmes sont conduites dans le cadre d'un projet plus global qui se propose de repérer et décrire les acteurs de l'écosystème liés à la lutte contre la malnutrition. L'objectif final de l'étude est de contribuer à analyser les failles et les leviers pour transformer cet écosystème et les entités qui le constituent, dans une logique de communs et d'accès. Comment modifier un écosystème dominé par un monopoleur et où les initiatives locales peinent à changer d'échelle ? Comment favoriser l'arrivée de nouveaux entrants ? Quel système de droits de propriété peut-il se montrer compatible avec la garantie d'accès aux aliments et aux soins thérapeutiques d'urgence ? Quelle place pour les acteurs publics ? Quel(s) partenariats(s) développer et suivant quelles modalités ? Telles sont les questions auxquelles l'étude- dans laquelle cette note prend place - entend se confronter

MISOLA : Education nutritionnelle et Marque comme instruments de construction d'un réseau de prévention et de lutte contre la malnutrition

Benjamin CORIAT, Magali TORO

Introduction

Misola est un terme polysémique. Il désigne au moins trois séries de réalités, emboîtées les uns aux autres. Misola est d'abord le nom donné à un complément alimentaire destiné à la lutte contre la malnutrition, principalement pour les jeunes enfants (de 6 mois à 5 ans)¹. C'est aussi un nom de marque Misola®, à ce titre protégé et qui ne peut être librement utilisé. Enfin le vocable désigne une Association, l'Association Misola dont le siège est à Calais en France, mais qui déploie son activité – autour du complément alimentaire Misola® dans de nombreux pays d'Afrique de l'ouest. On parle alors du réseau Misola, ou encore du projet Misola.

Si le cas Misola (entendu dans l'ensemble des acceptions que l'on vient de préciser) doit retenir l'attention, c'est qu'il présente de fortes particularités, qui dans le domaine de lutte contre la malnutrition en font une expérience remarquable. Et ce, pour au moins deux raisons :

- d'abord par ce que, centré sur la prévention et la lutte contre la malnutrition modérée **il vise à construire une autonomie alimentaire à un niveau très décentralisé**, celui des villages et associations de villages où sont installés les Unités de Production Artisanales (UPA) produisant le Misola,
- ensuite parce qu'il fait un usage pour le moins paradoxal, et presque détourné de la propriété intellectuelle, puisque **il utilise la marque Misola®**, non pour asseoir et extraire une rente, comme c'est la pratique générale de la marque, **mais pour aider à la construction de l'autonomie alimentaire de villages et de zones menacées de malnutrition**

Après avoir donné quelques points de repères sur l'origine et l'évolution du projet (1), nous nous concentrons sur les caractéristiques propres du modèle dont il est porteur (2), avant d'indiquer les défis auxquels il est confronté et les perspectives qui s'ouvrent à lui (3). Enfin, quelques conclusions sont proposées sur les enseignements qui peuvent être tirés de ce cas, à bien des égards, hors normes (4)

¹ Aliment de haute valeur protéino-énergétique, conçu pour lutter contre la malnutrition, la farine MISOLA est préparée à partir de céréales et d'oléagineux (Mil, Soja et Arachide), cultivés localement. Cette farine est fabriquée au Burkina Faso depuis 1982, au Mali depuis 1993, au Cameroun depuis 1997. Destinée principalement aux jeunes enfants pour prévenir le risque de malnutrition, la farine peut être indiquée aussi pour les mères en cours d'allaitement ainsi que pour des malades ou convalescents comme aliment de complément. La farine MISOLA constitue donc un produit de prévention contre la malnutrition et de lutte contre la malnutrition modérée à spectre relativement large

1. Le projet Misola : origine et évolution

Du projet à l'Association Misola

L'expérience MISOLA a pour point de départ une nécessité concrète : l'épuisement des aliments de supplémentation, fournis jusqu'en 1981 par l'aide internationale, au Centre de Réhabilitation et d'Education Nutritionnelle (C.R.E.N.) de l'hôpital de Fada N'gourma, a obligé l'équipe de pédiatrie à trouver une alternative pour venir en aide aux mères et aux familles qui jusque là bénéficiaient d'une aide alimentaire devenue essentielle pour nombre de villageois.

Il s'agissait alors pour les autorités sanitaires locales, de concevoir un produit de complément, afin, dans l'urgence, faire face à la défaillance de l'aide internationale.

Le **projet Misola** est alors engagé, à partir de la collaboration de la Direction Départementale de la santé Publique de l'Est et de l'association Frères des Hommes. Il est alors porté par le Dr Jean-Marie Sawadogo et les Dr Claire et François Laurent².

L'association Frères des Hommes, le CREDES (Centre de Recherche, d'Études et de Documentation en Economie de la Santé, devenu depuis l'IRDES), puis le CFDAM (Centre de Formation et de Documentation des Affaires Maritime), assureront jusqu'en 1995 le suivi du projet.

C'est à ce moment, sous l'instigation du Dr François Lebas, pédiatre qui a rejoint le projet en 1983 qu'est créée à Calais, (en Février 1995), l'**Association française Misola**. Le président fondateur s'entoure alors de bénévoles pour mener à bien le projet Misola, défini comme devant favoriser l'implantation d'unité de production de farine pour lutter contre la malnutrition infantile dans les Pays d'Afrique de l'Ouest³. En novembre 1995, la **marque Misola®** est déposée à l'INPI (Institut National de la Propriété) en France d'une part et à l'OAPI (Office Africain de la Propriété Intellectuelle) d'autre part. Comme nous le verrons par la suite ce dépôt de marque et la protection du produit Misola sous la forme d'une marque déposée (et **non d'un brevet** portant sur la composition du produit), est un élément important de l'histoire qui va se développer autour de Misola et du « modèle » économique et social qui va se construire autour de ce produit

Spécificités du projet

En 1994, le cœur de métier de Misola, tient dans la conception et la fabrication de la farine qui porte ce nom. Misola est un acronyme composé des lettres de trois cultures céréalières que l'on retrouve actuellement dans le régime alimentaire africain : le millet, le soja et l'arachide. Misola propose une alimentation de transition, une bouillie destinée aux jeunes enfants, entre 6 mois et 5 ans. **Le point fort de cet aliment est qu'il est basé entièrement sur des produits issus de l'agriculture locale**, et qui peut être produit dans des villages

² Sur les Origines de Misola, cf. Laurent C., Laurent F., Patte F., Rainhorn J.D., (1984). On peut aussi utilement consulter Soubeiga S. (1991)

³ François Lebas décédé en 2008, l'association poursuit son activité avec Georges Linossier comme Président et Fernand Rolet comme co-président.

après un apprentissage simple à portée de toutes et tous. La visée stratégique est ainsi de combattre la relation de dépendance aux produits importés, en concevant et consommant des produits de compléments localement produits

Au départ il s'agit d'une **fabrication domestique**. La femme-la mère a qui a été transmis par apprentissage le savoir faire requis, fabrique chez elle la bouillie. Celle ci est destinée à la consommation des enfants de la famille. Aucune commercialisation n'est alors envisagée ou pratiquée.

Par la suite le projet se développera en favorisant la passage à des unités de production artisanale (UPA) sises dans les village. C'est ici que la « marque » intervient. Pour bénéficier de la marque Misola® (garantie de qualité concernant tant le produit lui même que les conditions de sa production), les UPA doivent suivre et respecter un protocole précis de fabrication. Le produit issu des UPA est alors destiné à la commercialisation. Souvent, les UPA sont mises en marche pour satisfaire une commande préalable, préexistante, émanant par exemple d'une ONG ou d'un organisme international⁴.

Conçu au départ comme un produit destiné à l'autoconsommation, la farine Misola, à partir de la mise en place des UPA est ainsi devenu **un produit destiné à la consommation hors du seul cadre domestique et est ainsi devenue objet de commerce..** Il faut noter cependant que le concept initial est préservé. Il perdure en effet à travers la mise en place de **Groupes de Fabrication Communautaire (GFC.)** au sein desquels la fabrication est plus simple. Périodiquement ces groupes de fabrication sont installés sous la guidance de moniteurs/trices formé(e)s pour cela. Chaque personne (en général les mères de famille), ayant participé à la fabrication emporte chez elle la quantité de farine nécessaire à son enfant jusqu'à la séance suivante. La technologie simplifiée et la mesure des proportions d'ingrédients (en volumes et non en poids) permettent d'utiliser le matériel de cuisine traditionnel ce qui évite les investissements en équipements spécialisés nécessaire dans les UPA⁵.

La fabrication et son cadre institutionnel

La fabrication fait appel à des techniques artisanales faciles à maîtriser. Les membres des associations féminines prennent entièrement en charge la fabrication. Chaque unité de production est gérée de façon autonome. La formation aux techniques de fabrication est assurée par Misola.

Pour pouvoir donner le nom Misola® à leur farine, les associations doivent faire une demande d'agrément auprès de la structure nationale mandatée lorsqu'elle existe ou auprès du Conseil d'Administration de Misola. Une fois l'agrément accordé, les deux parties s'engagent à travers la signature d'une Charte⁶. Notons ici que si Misola® est une marqué

⁴ Les UPA produisent des sachets de 500g de farine vendu environ 1 euros. Chaque sachet peut être utilisé pour la préparation de 10 bouillies de 300ml. Précisons que pour l'heure ces sachets constituent des emballages fragiles qui ne permettent un sockage que pendant un temps limité (de l'ordre de 3 mois). Enfin on admet que pour pouvoir fonctionner dans de bonnes conditions chaque UPA doit pouvoir produire environ 1 tonne/mois de farine.

⁵ Données recueillies sur le site de Misola

⁶ Voir en Annexe la reproduction de la Charte Misola.

déposée et protégée, **la cession de la marque par Misola est gratuite** à condition que deux séries de conditions soient respectées :

- la farine Misola® est fabriquée dans des Unités de Production Artisanale (UPA) implantée régionalement,
- ces UPA vendent un produit répondant à un cahier des charges (pesage des ingrédients, ensachage labellisé, analyses...), et sont l'objet d'un contrôle régulier sur la qualité des installations comme des fabrications.

Pour fabriquer de la farine Misola®, chaque UPA doit ainsi recevoir une licence de fabrication auprès de l'association ou de l'organisme national ayant reçu délégation pour attribuer cette licence. La farine est alors labellisée sous le nom de Misola®. L'association Misola contrôle la qualité, encadre les prix, assure la marque, et garantit des bonnes conditions de travail. En 2009 Misola produisait 400 tonnes de farine, le double (800 tonnes environ) aujourd'hui.

Enfin précisons que le prix de la farine est fixé à partir d'une formule qui associe au prix de revient (cout d'achat des céréales, entretien des locaux, amortissement des matériels, de vente **du produit est très nettement inférieur (2 à 3 fois moindre) à celui des produits équivalents proposés sur le marché.**

Cadre institutionnel

En pratique les Unités de Production Artisanale et les Groupes de Fabrication Communautaire fonctionnent de façon décentralisée et autonome. En général ces unités ou groupes bénéficient d'un triple concours. Trois séries d'acteurs sont impliqués.

- **Autorité Médicale Locale.** Celle ci est chargée de la supervision de l'U.P.A. et de définir le groupe cible afin d'intégrer l'activité Misola dans un projet de santé publique de lutte contre la malnutrition. L'association Misola en effet, **fait de son intégration dans les politiques locales de santé pulque et de développement un de ses principes de fonctionnement** (cf. infra pour des précisions sur ce point).

- **Association Féminine,** Il s'agit d'un élément fondateur du projet. Ce sont ces associations féminines – quelquefois de forme coopérative - qui à travers leurs représentantes, sont en charge de la fabrication, de la gestion et de la commercialisation de la farine afin d'intégrer Misola dans un projet d'activité, qui vise à la fois la promotion des femmes et leur accès à du revenu monétaire - les femmes se rémunérant sur la vente du produit. Ces associations féminines adhèrent à la **Charte Misola**, laquelle définit de manière relativement précise le cadre de l'activité consistant à fabriquer et à vendre de la farine Misola⁷ Le projet intègre ainsi une dimension d'éducation nutritionnelle et de santé publique

⁷ Pour donner un ordre de grandeur on compte au Mali un réseau d'environ 400 femmes impliquées dans les Associations

- **Organisation Non Gouvernementale.** La présence d'une ONG est en effet le plus souvent requise notamment pour assurer le financement des investissements et permettre au projet (d'UPA, ou de GFC) de venir à l'existence⁸.

Le Pilotage Général : l'Association Misola

Une dernière caractéristique du projet tient à son mode de pilotage. Bien que tout soit fait pour assurer le développement d'initiatives décentralisées, le pilotage général est assuré par une Association, l'Association Misola. C'est elle qui a déposé et détient la marque et assure le guidage du projet.

Le siège de l'association est situé à Calais, mais il existe plusieurs délégations sur l'ensemble de la France : Ile de France, Poitou-Charente, Limousin, Rhône-Alpes ainsi qu'une délégation en Belgique. Du fait de la mise en place de ce système décentralisé, la répartition des tâches et des fonctions est facilitée. La recherche de subventions et de financements s'appuie sur cette structure décentralisée.

A Calais ou siège aussi le Comité d'Ethique de l'Association, on compte 30 membres adhérents. Pour l'écrasante majorité il s'agit de bénévoles, pour la plupart des personnes retraitées⁹.

Dans chacun des pays où opère Misola une structure nationale supervise l'ensemble des UPA. Prévaut ainsi un **principe fédératif**. A ce jour, on compte trois fédérations, présentes au Mali, au Niger et au Burkina Faso.

L'association Misola® quant à elle coordonne l'ensemble de l'activité en concertation avec les responsables des associations locales et favorise les échanges entre les structures des pays concernés.

Misola aujourd'hui : une présence forte en Afrique de l'ouest

Aujourd'hui : le réseau compte 52 Unités de Production Artisanale (UPA) réparties au Burkina Faso (26), Mali (19), Sénégal (1), Niger (5) et Bénin (1). Toutes ont signé la Charte Misola¹⁰.

Les UPA sont installées grâce à l'aide de partenaires locaux et en relation souvent étroite avec eux. Comme nous aurons l'occasion de le préciser Misola est en général partie intégrante des programmes d'alimentation développés par les pouvoirs publics. De plus les projets sont en général déployés en relation avec les autorités en charge de l'aménagement local.

⁸ On estime l'investissement nécessaire à l'installation d'une UPA à 20 000 euros, ce qui couvre la location d'un local, l'achat du matériel et les premières tonnes de céréales. Au Mali on compte 18 unités organisées en fédération. Les unités de production sont portées par des associations de femmes rémunérées à la commission

⁹ Au cours d'un entretien, avec un acteur majeur de l'association, il nous été indiqué que pour l'essentiel les bénévoles sont constitués de retraités

¹⁰ cf. Annexe où cette Charte est reproduite. Nous reviendrons plus bas (cf. section 2 de cette note), sur le contenu et la signification de cette charte qui tient un rôle clé dans la structuration de l'ensemble du mouvement construit autour de Misola

Implanté dans 10 pays d'Afrique de l'Ouest (Tchad, Mauritanie, Sénégal, Bénin, Nigeria...)¹¹, Misola travaille sur un maillage du territoire. Pour mener à bien le développement de son implantation locale, Misola travaille avec 15 coordinateurs originaires de et installés dans les pays où l'Association conduit son activité. Ces coordinateurs sont rémunérés en monnaie locale (Franc CFA).

Dans un avenir proche Misola espère s'implanter au Niger, (¹²) dans une zone prioritaire qui se trouve à proximité d'un site de matières premières. La pertinence du lieu choisi doit être soulignée. Elle est très congruente avec le souci des responsables de Misola de donner toujours une priorité aux circuits courts.

2. Le concept MISOLA et son déploiement

Après avoir rappelé l'objet, la vocation et l'histoire de Misola, nous nous proposons dans cette section de présenter et d'analyser ce qui peut être désigné comme le « concept » Misola. Il s'agit de mettre en évidence le « modèle » de lutte contre la malnutrition dont il est l'expression, « l'idéal type » en quelque sorte à quoi il peut être rapporté

De ce point de vue, il apparaît que le « modèle » Misola est fondamentalement basé sur quatre principes.

- **Premier principe** : il s'agit d'abord **d'un aliment de complément entièrement composé de produits locaux et fabriqué localement de manière décentralisée au sein des villages eux mêmes**¹³. La visée d'autonomie et d'indépendance alimentaires est ici explicite et constitue un trait hautement remarquable de l'ensemble du projet¹⁴

- **Deuxième principe** : **la farine produite dans les UPA est un produit labellisé qui bénéficie de la marque Misola®**. Cette labélisation est à la base du contrôle et du maintien de la qualité du produit, tout en permettant de **constituer un réseau ouvert** à tout acteur

¹¹ Ajoutons à cela que l'association Misola reçoit de multiples demandes de pays voisins du Mali pour implanter ou développer un réseau Misola dont la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Sénégal. Chaque demande est évaluée lors du conseil d'administration.

¹² Il s'agit du projet PAFAN (Projet d'Appui à la Fortification Alimentaire au Niger) prévu pour s'étaler jusqu'à 202. Ce projet bénéficie d'un financement d'environ 5 millions d'€ du gouvernement de la Principauté de Monaco. Il associe 4 partenaires Nord (ACF, Concern Worldwide, Misola, UMR Nutripass (IRD)) et différents partenaires Sud (Associations locales, Direction de la Normalisation, de la Promotion de la Qualité et de la Métrologie (DNPQM - Niger), Direction de la Nutrition et l'Initiative 3N, Unité de production Garin Yaara, Unités Misola)

¹³ Ces produits sont fabriqués dans des unités qui exigent des investissements en matériels : les UPA. Dans ce cas le produit est destiné à être commercialisé. Souvent l'UPA n'est mise en mouvement que pour satisfaire une commande déjà passée (par une ONG, ou des autorités en charge des programmes de nutrition.

¹⁴ Ce souci d'indépendance et d'autonomie est encore marqué par le fait qu'en accord avec la structure de pilotage que constitue l'Association Misola où ses représentants locaux, **la composition de la farine elle même peut varier d'une région à l'autre pour tenir compte des ressources et des spécificités locales.**

qui accepte les règles de base qui garantissent l'existence du projet et qui sont résumées dans la « Charte Misola. Le réseau Misola peut ainsi s'agrandir en permanence au fur et à mesure que des compétences et des ressources se constituent localement pour ouvrir une nouvelle unité. Comme nous l'avons déjà indiqué, **il est remarquable que la propriété intellectuelle soit utilisée ici, non pour « exclure », mais comme outil pédagogique d'inclusion pour constituer un réseau ouvert et de qualité tourné vers la consommation locale**¹⁵.

- **Troisième principe : hors la production de farine Misola® labélisée, une activité essentielle de l'Association est « d'enseigner aux mères à préparer elles-mêmes des bouillies à partir d'aliments bruts et à les utiliser en suivant les recommandations transmises dans des messages d'éducation nutritionnelle »**¹⁶.

Ce faisant Misola entend « marcher sur deux jambes » : produire une farine labélisée, mais aussi faire oeuvre éducative en diffusant des savoirs faire pour des aliments de compléments non labélisés. Ainsi construit, Misola se présente comme un **produit à double destination : il peut être destiné principalement à de l'autoconsommation ou être produit en vue de sa commercialisation**¹⁷. Ceci explique que dans tous les cas, dans la charte à laquelle adhèrent les UPA, les aspects d'éducation nutritionnelle sont inclus. Cette dimension (éducation nutritionnelle) est au coeur du projet Misola¹⁸.

- **Quatrième principe : les initiatives conduites par et autour de Misola doivent l'être en lien avec les autorités locales.** Misola est ainsi partie intégrante des politiques locales. Sont concernées au premier chef, les structures de santé¹⁹, mais aussi les programmes impliqués dans la nutrition ou les institutions en charge l'aménagement.

Notons qu'il s'agit d'une obligation là encre mentionnée dans la Charte (point 5), ce qui atteste du souci de Misola de ne procéder qu'en « intériorité » et coopération avec les autorités locales et les programmes qu'elles mettent en oeuvre.

¹⁵ Notons aussi que labellisation et le contrôle qualité périodique qu'elle implique est aussi ce qui permet à Misola de participer aux appels d'offres locaux ou internationaux lancés pour des produits de complément correspondant à son enregistrement. Misola® est en effet répertorié dans le Codex Alimentarius.

¹⁶ Citation extraite du site Misola dans la page « Le concept Misola ». Cette citation se poursuit par le paragraphe : « Dans ce cas, il ne s'agit pas alors de farine labellisée Misola mais d'un programme d'appui à l'éducation nutritionnelle se basant sur le savoir faire des UPA Misola. Une telle approche touche une partie de la population généralement plus rurale. La production se fait au sein même des foyers ou dans des groupement communautaires. Ce deuxième volet s'élabore avec l'aide de spécialistes en Santé publique et d'autres partenaires »

¹⁷ Comme nous le verrons, cette évolution a conduit à envisager des projets de production « en masse », à grande échelle, débouchant sur une commercialisation éloignée du lieu de production. Ce qui constitue(rait) une sorte de 3ième « état » du projet Misola.

¹⁸ La Charte précise sur ce point l'engagement des partenaires à la « Participation à l'éducation nutritionnelle, en particulier sur les thèmes de l'allaitement maternel et de la préparation de bouillies selon la recette MISOLA » (point 5 de la Charte).

¹⁹ Il faut se souvenir que c'est au sein du CREN – un département de l'hôpital de Fada N'gourma - que le projet MISOLA est né.

Sur le plan économique le modèle MISOLA permet ainsi de combiner plusieurs objectifs solidaires entre eux ; en effet:

- **à son objectif premier, lutter contre la malnutrition** en se situant le plus « amont » possible en matière de prévention,
- **le programme Misola associe un objectif de développement ; conçu de manière à favoriser le déploiement de l'agriculture vivrière locale** il assure un débouché à ses produits incorporés dans la farine Misola ;
- au delà des seuls agriculteurs, **MISOLA contribue également à la promotion des artisans** (fabrication des machines pour la transformation du produit Misola notamment), comme des commerçants et pharmaciens du pays d'implantation.
- enfin Misola **assure du revenu monétaire et un début de salarisation des personnes (notamment les femmes) en charge de la fabrication du produit.** Rappelons en effet que le prix de la farine est fixé à partir d'une formule qui associe au prix de revient (cout d'achat des céréales, entretien des locaux, amortissement des matériels, charges diverses...), une marge pour assurer la rémunération du personnel. Il faut ici noter que tout en assurant la rémunération des femmes qui réalisent la production dans les UPA, le prix de vente du produit, comme nous l'avons déjà indiqué reste très nettement inférieur à celui des produits équivalents proposés sur le marché.

Tous ces éléments font de Misola un modèle original qui tient une place particulière dans la lutte contre la malnutrition et qui à ce titre doit retenir l'attention ;

3. Quelle(s) perspective(s) d'évolution(s)

A l'avenir, le projet Misola est appelé à connaître des évolutions et des inflexions. Paradoxalement celles ci sont dictées, non tant par les limites rencontrées au cours du déploiement du projet (et celles ci sont réelles comme nous allons le préciser), que par le succès mêmes rencontrés par le concept qui a porté l'Association.

Du côté des limites plusieurs éléments doivent être invoqués.

Les ambiguïtés nées de la coexistence du « gratuit » et du marchand

Tout d'abord si la coexistence de deux modalités de production – dans les UPA et les GFC – constitue un point fort du concept, elle n'est pas sans apporter une certaine confusion, qui dans certains cas peut nuire au développement du projet. La vocation des UPA qui est sans ambiguïtés « marchande » - il s'agit de produire et d'écouler sur le marché local ou régional la farine produite - peut en effet souffrir de l'existence souvent sur les mêmes lieux de consommation d'unités de production, moins élaborées (les GFC) et qui ne délivrent pas un produit labellisé, mais qui sont à même d'assurer la production en vue de l'autoconsommation d'une farine dont les propriétés sont analogues ou très proches de celles de la farine labellisée. Certes les produits ne sont pas identiques, mais d'avantage de clarté doit être introduit dans l'espace réservé à ces deux déclinaisons de la même composition de base, de façon que la complémentarité soit renforcée, plutôt que la coexistence nuise à l'essor du projet d'ensemble.

Dans le même ordre d'idée, il a pu être constaté une inclinaison marquée des associations de femmes – en charge des UPA – de ne mettre les unités de production en marche que pour assurer la production de farines (il s'agit alors de la farine MISOLA® labélisée) correspondant à des commandes déjà passées, par exemple par des ONG, où dans le cadre d'appels d'offres gagnés par l'Association, les farines produites étant ensuite distribuées gratuitement par les ONG ou les organismes internationaux. Cette autre forme de « gratuité » pour les consommateurs mais qui garantit aux associations de femmes en charge des UPA les revenus de leurs ventes aux ONG (ou aux organisations internationales), constitue une limite au développement de l'activité des UPA. Il est évidemment plus confortable de produire pour satisfaire une commande passée et payée, que de produire pour ensuite « affronter le marché » et trouver un débouché aux produits fabriqués.

Solution -proposition : donner du Cash Orienté aux familles.

Magali : la phrase du haut est de toi, elle vient du texte que tu m'as envoyé cet été ; je ne vois pas du tout de quoi il s'agit et n'ai pas souvenir d'avoir rencontré cette idée. Peux tu écrire quelques lignes pour expliciter ce point, car il me paraît important.

Le passage à l'échelle et l'appel du marché

Une autre limite rencontrée tient à la difficulté à « passer à l'échelle », c'est à dire à assurer la croissance en volume de la farine produite, celle dci restant dans l'ensemble modeste. Plusieurs raisons peuvent être invoquées pour expliquer la difficulté de grandir. La principale tient sans doute au fait que **le concept (et donc les UPA) ont été dessinés pour assurer la production de volumes modestes, destinées à la consommation locale ou régionale**, et aussi afin d'assurer la maîtrise technique de l'outil par les communautés de femmes. Cette caractéristique de l'outil de production – dont le bien fondé n'est pas discutable – va pourtant constituer un obstacle à la croissance de l'offre de farine. En effet la participation aux appels d'offres (lancés par les ONG , les organismes nationaux ou internationaux en charge de programmes de santé publique ou d'alimentation), porte sur des volumes hors de portée des UPA prises isolément. La participation aux appels d'offre exige donc la mise en place de coopérations entre UPA. Pour répondre aux commandes, il est ainsi parfois nécessaire de solliciter plusieurs unités, et dans certains cas, jusqu'à l'ensemble du réseau en passant par toute la sous-région. Surgit alors un problème de « surcoût » lié au transport. Les lieux d'approvisionnements sont parfois situés dans des zones très reculées et sur des routes accidentées. Ceci occasionne par ailleurs des problèmes de délais. Finalement l'agilité et la capacité de réaction des producteurs de farine MISOLA® par rapport aux concurrents se trouve plus ou moins fortement entravée.²⁰

En dépit de ces limites, des perspectives importantes de croissance sont à portée de MISOLA. En effet la qualité de la farine lui ouvre un très large marché potentiel. Conçue à

²⁰ De là l'idée et le projet qui ont germé de construire une grande unité de production destinée à la production en masse de la farine, notamment pour faire face aux appels d'offres internationaux. La question qui se pose alors est celle de l'équilibre d'ensemble du projet. A quelles conditions l'émergence d'une telle unité au sein du réseau MISOLA peut-elle rester comptable avec le maintien des missions et vocations de l'association ? ou au contraire de quels risques pour le projet d'ensemble, l'émergence d'une telle unité géante est-elle porteuse ? Ce point est repris plus bas.

l'origine comme aliment de complément pour la prévention de la malnutrition des enfants de 6 mois à 3 ou 5 ans (période critique pendant laquelle la bonne alimentation des enfants doit être assurée), la farine MISOLA s'est vite révélée adaptée et efficace pour nombre d'autres situations (femmes en cours d'allaitement, malades et convalescents, soutien aux enfant scolarisés...). Si MISOLA décide de s'engager pleinement sur ces vastes marchés, des dispositions nouvelles doivent être prises.

La pression pour faire évoluer le concept croit d'autant que récemment certaines organisations internationales (le PAM) ont décidé de faire de MISOLA un de leur produit d'intervention. C'est ainsi qu'une commande de 90 tonnes (un chiffre élevé pour MISOLA) a été passée récemment.

Pour conclure sur ce point, on peut formuler les choses en disant que finalement le « marché » actuel et potentiel de MISOLA est aujourd'hui différencié entre d'une part une composante représentée par un marché « institutionnel » (Unicef, le PAM, certaines grandes ONG internationales...) et d'autre part constitué par le marché local et décentralisé (pharmacies, marchés de proximité dans les bourgs et les villages, épiciers...). Dans cette vision des choses, les marges de croissance pour Misola seraient supérieures sur le marché institutionnel que sur le marché local. Ce qui pousse à une évolution des structures d'offres qui peut si les bonnes dispositions d'ensemble ne sont pas prises, peser sur et influencer le concept sur lequel Misola a reposé jusqu'à aujourd'hui. Comment préserver et développer les acquis et les points forts du projet tout en s'adaptant aux conditions nouvelles de l'environnement : tel est le défi auquel est confronté aujourd'hui l'organisation

L'Association Misola et le projet de création d'une « entreprise sociale »

Les éléments que nous venons de présenter quant au potentiel de la farine sont souvent interprétés et lus comme une injonction à MISOLA de se « rapprocher du marché ». Poussée aussi par différents bailleurs de fonds, l'idée est alors d'aller vers la mise en place d'une « entreprise sociale »²¹. Les contours de projet sont encore flous. S'il s'agit de donner ce statut d'entreprise sociale à la seule nouvelle unité géante dont la construction est envisagée, quel en sera l'impact sur l'Association dans son ensemble, sa gouvernance et ses modes de fonctionnement. ? La réflexion n'en est qu'à son début. Dans le même esprit il faut noter aussi une pression qui s'exerce en vue de transformer les UPA en micro-entreprises gérées comme telles.

De telles évolutions n'iraient pas sans susciter des problèmes inédits pour l'Association. Ainsi la constitution d'une unité géante impliquerait la nécessité de redéployer complètement le programme de formation pour l'adapter à la constitution de nouvelles compétences pour ce qui concerne tant la production que la gestion et la commercialisation. Qu'advient-il dans ce cas des associations de femmes qui aujourd'hui sont au centre du dispositif des UPA ?

Dans le même esprit, celui de déployer autrement le concept initial, est envisagé l'entrée du produit MISOLA® (sous sa forme, actuelle mais aussi sous des déclinaisons nouvelles, plus

²¹ Sur ce concept, voir notre note Coriat B., Toro M ; (2019b) où la bibliographie classique sur le sujet est présentée

« technologiques »)²² sur le marché des ATPE (aliments thérapeutiques prêts-à-l'emploi)/RUTF (ready-to-use therapeutic food)²³. Il s'agirait alors de concurrencer les produits proposés dans le cadre de la malnutrition aigüe par des entreprises telles que Nutriset

Une telle évolution supposerait d'affronter une autre série de problèmes. Le premier serait de trouver des financements, permettant avec la montée en volume des capacités de production de participer plus régulièrement (et avec davantage de moyens) aux appels d'offres internationaux. Pour ce faire outre le produit actuel (MISOLA®), il faudrait sans doute proposer des déclinaisons nouvelles du produit et les faire accepter par le Codex Alimentarius. Question corollaire cette montée en gamme supposerait d'améliorer nettement le packaging, aujourd'hui conçu de façon très élémentaire²⁴.

Pour l'heure rien n'est tranché. Et le débat sur l'avenir traverse l'Association. Des petits pas sont faits pour explorer des voies nouvelles. C'est ainsi que MISOLA va expérimenter pour la première fois au Nigeria une collaboration avec une entreprise privée, dans le cadre d'une convention de franchise. A partir d'un accord formalisé entre les deux partenaires « Vivre Santé », Limited SARL, une entreprise nigérienne a été constituée. Elle produira de la farine MISOLA® et s'engage à respecter le cahier des charges MISOLA qui en contrepartie a concédé à son entreprise partenaire une licence d'exploitation de la marque.

4. Conclusions

L'avenir de Misola n'étant pas écrit, nous consacrerons cette conclusion à une évaluation de l'expérience MISOLA telle qu'elle s'est déployée jusqu'ici, nous réservant dans une remarque ultime d'envisager les possibles évolutions à venir.

Comme pour les études de cas précédentes, cette conclusion sera conduite en (re)lisant l'expérience MISOLA **du point de vue des conditions** que l'Association a su promouvoir et mettre en œuvre **quant à l'accès aux biens alimentaires, notamment pour les populations les plus démunies et exposées à la malnutrition**. De ce point les remarques suivantes peuvent être faites.

1. Un concept fortement novateur au service de l'autonomie et de l'indépendance alimentaires

La première observation qui s'impose consiste à rappeler que le propre de MISOLA est de s'être d'emblée positionnée **dans le domaine de la prévention et de la malnutrition**

²² A l'heure où nous écrivons ces lignes le lancement de produits nouveaux est envisagé. Ainsi d'une farine **Misola +** qui a obtenu l'autorisation de l'OMS et qui est l'objet de fortes attentes

²³ Sur ces notions voir nos notes précédentes Coriat B., Toro M. (2019a) et (2019b). Rappelons ici seulement que les ATPE constituent des aliments manufacturés dont le contenu et les conditions de production doivent obéir à des critères et normes codifiées (dans le Codex Alimentarius) et sur lesquels les organisations internationales se calent pour leurs appels d'offre. Les ATPE reconnus comme tels doivent ainsi bénéficier de différents types d'agréments.

²⁴ Il s'agirait là d'un véritable problème pour l'association car la coût lié au packaging risque d'écartier une partie de la population, notamment celle qui appartient aux couches les plus démunies.

modérée c'est à dire **dans la partie la plus « amont » de la lutte contre malnutrition**. Si l'on ajoute à cela que les dispositifs mis en place visent à assurer **la fabrication locale d'un produit constitué de produits entièrement disponibles localement** (produit dont la composition est elle même évolutive pour s'adapter aux conditions locales de production), on comprendra tout l'intérêt du concept. Des trois cas étudiés dans notre recherche sur la malnutrition²⁵, MISOLA est sans conteste, celui qui par son positionnement entend affronter les choses le plus à la racine. En proposant avec sa farine, un produit conçu dès l'origine pour favoriser l'autonomie alimentaire des populations locales, Misola occupe dans la chaîne de la lutte contre la malnutrition une position singulière.

Le fait que ce produit soit décliné sous deux formes (dans les UFG et dans les UPA), s'il peut être à l'origine de quelques difficultés comme nous l'avons indiqué plus haut, reste cependant à notre sens un point fort du concept. **Cette structure « duale » permet en effet d'associer à un accès « marchand », un accès « direct » au sein des GFC** dans lesquelles les mères de familles après avoir contribué à la fabrication du produit s'en retournent avec l'aliment de complément, destiné à leurs enfants

Enfin il faut noter que la propriété intellectuelle, mobilisée dans cette expérience sous la forme de la marque MISOLA® n'est pas employée comme c'est le cas en général, **dans un objectif d'exclusion et de prélèvement de rente, mais tout au contraire est mise au service d'un objectif d'inclusion et de construction d'un réseau visant à fortifier l'autonomie alimentaire**. La Marque est en effet « ouverte » libre et disponible pour tout collectif prêt à s'engager dans la production de la farine au sein d'une UPA. L'intégrité du produit comme du projet de construction de l'autonomie alimentaire est ainsi garantie par l'adhésion des collectifs à la Charte MISOLA. En s'appuyant sur les deux piliers que sont **l'éducation nutritionnelle** (prodiguée autour de la confection de la farine notamment dans le cadre de la mise en place des GFC) et de **l'établissement d'un réseau d'UPA fédérée par la Marque (Misola®)**, Misola réalise ce tour de force **de mettre la propriété Intellectuelle au service du commun et de l'autonomie alimentaire**

2. Une confirmation que l'accès aux biens essentiels suppose des dispositifs et des entités spécifiques et appropriées

Une autre conclusion qui s'impose a trait aux formes sociales et organisationnelles déployées par Misola pour construire son réseau de lutte contre la malnutrition.

Force ici est de constater que si le recours à des transactions marchandes est présent et traverse toute l'activité de l'association (achat des matières premières, investissement pour la construction des UPA, commercialisation de la farine produite, salarisation des femmes engagées dans les UPA ...), **en aucun cas ce ne sont les principes du marché qui dictent leurs lois et imposent leurs exigences à l'activité d'ensemble**.

Le pilotage et l'animation du réseau sont assurées par une Association dont la majorité des membres sont des bénévoles. C'est cette même activité bénévole, (associée à des subventions et à des prestations fournies par le secteur public et les ONG), **qui contribue au déploiement de l'éducation nutritionnelle pour la confection de la farine**, et plus généralement rend possible le déploiement du projet. Enfin, il faut noter que les UPA elles

²⁵ Rappelons que cette note s'inscrit dans un cryptique, les deux précédentes études de cas ayant porté sur Nutriset (Coriat B. et Toro M., 2019a et Nutrizaza Coriat B et Toro M., 2019b).

mêmes sont à leur manière des SOSEX²⁶ - des « Sociétés à Objet Social Exclusif » - : aucun profit n'est dégagé, ni aucune dividende distribuée. Les prix sont établis pour couvrir les couts et dégager une marge pour rémunérer les femmes productrices de la farine.

Tous ces éléments apportent une nouvelle confirmation à l'observation déjà formulée dans les précédentes études de cas, que **l'objectif d'assurer l'accès aux biens essentiels pour les populations les plus fragiles suppose la mise en place d'institutions et de dispositifs « hors marché » au sens où les principes qui les organisent et les animent- s'ils n'excluent nullement d'abriter des transaction monétaires et marchandes - ne sont en aucun cas dictés par les signaux de prix.** Les UPA elles mêmes, pourtant dédiés à la production et la commercialisation de la farine n'auraient pu voir le jour et ne pourraient fonctionner sans l'activité du réseau Misola dans lequel elles sont insérées et qui les alimente en ressources multiples.

Ici comme dans le cas de NURIZZA ou dans un autre domaine, le cas de DNDi (qui intervient dans le champ de la santé pour les « personnes » et les « maladies négligées »²⁷), pour permettre de construire l'accès du grand nombre et des plus démunis aux biens essentiels, des entités spécifiques sont requises. Pour donner à cette proposition une tournure radicale nous dirions volontiers : **« Pas de Biens Communs sans Communs ! »**, c'est à dire sans entités construites pour assurer l'accès au plus grand nombre et dont les caractéristiques juridiques et les modèles économiques qui les supportent sont pensés et conçus dans cet objectif d'accès²⁸.

Ce que montre en effet l'expérience Misola, comme plus généralement les travaux conduits autour de la nutrition ou de la santé publique, **c'est que la réalisation de l'accès au grand nombre des prestations et services essentiels** (eau, santé, nutrition, éducation ...), qui dès lors que l'accès est garantie les transforment en « biens communs »²⁹, **ne peut être obtenue sans créations d'entités institutionnelles spécifiques et appropriées.** De ce point, on peut sans difficulté soutenir que si l'association Misola comme telle ne peut être analysée comme un commun au sens strict, l'ensemble des créations institutionnelles dont elle est à l'origine (réseau associatif, UFG, UPA, marque « ouverte » mise au service de la création de

²⁶ La notion du SOSEX (Société à Objet Social Exclusif) définie par différence avec la notion de SOSE (Société à Objet Social Etendu) est présentée et discutée dans notre note Coriat B., Toro M. (2019b)

²⁷ Cf. nos études sur DNDi : Abecassis, Coriat, Coutinet, Leyronas (2018, WP EnCommun n° XXX, ainsi que , Abecassis, Coriat, Coutinet, Leyronas (2019)

²⁸ Les questions ici sous jacentes, ont trait à la manière dont, dans une logique d'accès et de constitution d'acteurs à même de servir le bien commun, la valeur (et le système de formation des prix qui lui est associé), doivent être repensés, de telle façon que des entités et des chaînes d'acteurs, sans renoncer à des transactions monétaires, puissent construire des réseaux où circulent des biens et des services dans des logiques qui ne sont pas celles dictées par les signaux de prix et de marché. Une réflexion sur ce sujet est en cours. Une première synthèse est proposée dans Bauwens et Niatos V (2018). Sur ce sujet voir aussi : Arvidsson, A., Bauwens, M. & Peitersen, N. (2008), Brastaviceanu, T. (2014)., ainsi que le très important Graeber, D. (2001).

²⁹ Sur la distinction et le complémentarité entre « communs » et « biens communs » voir le WP XXX sur DNDI (Abecassis et al 2018). Voir aussi nos entrées (Coriat 2017a et 2017b) respectivement sur les notions de « communs » et « biens communs » dans Le Dictionnaire des Biens Communs (Cornu, Orsi, Rochfeld, (dir) 2017

l'autonomie alimentaire ...) fait de l'Association et de ses créations un instrument au service du bien commun.

3. Quel avenir, ou : comment assurer la complémentarité des initiatives, et non leur affaiblissement réciproque ?

Nous l'avons indiqué plus haut, l'Association est sans conteste confrontée à des défis nouveaux. Nous les énonçons, avant de suggérer quelques pistes sur les directions qui peuvent être prises pour y faire face.

Quel statut et vocation et pour une nouvelle entité « géante » ?

Pour l'essentiel les défis nouveaux à affronter viennent du succès même du concept initial. La qualité de la farine, le fait qu'elle soit basée sur des produits de l'agriculture locale, que sa production soit localisée dans les villages et prise en charge par des associations de femmes qui se salarient grâce à leur activité..., tout cela ouvre à Misola un large marché potentiel. En même temps les structures de production mises en place (GFC, UPA) s'ils elles paraissent bien adaptées aux besoins et aux marchés locaux, ne le sont pas pour répondre efficacement aux demandes qui portent sur des grandes quantités et notamment celles qui émanent des appels d'offre nationaux ou internationaux.

Dès lors une des questions qui se pose est celle « **du passage à l'échelle** », avec cette précision qu'il convient de trouver une forme de passage à l'échelle qui ne compromette pas et ne menace pas l'édifice jusqu'ici construit.

Parmi les hypothèses débattues au sein de l'Association et de ses partenaires, l'idée de construire une unité de grande dimension, adaptée aux demandes lourdes, est évoquée. Est aussi avancée l'idée que cette unité pourrait prendre la forme d'une « entreprise sociale » et prendre sa place au sein du réseau Misola. Une telle perspective soulève plusieurs réflexions ou interrogations.

- La première consiste à rappeler que la notion « d'entreprise sociale » est fort vague, et constitue une notion « valise » en quelque sorte qui peut en pratique recouvrir des formes et des réalités extrêmement différentes. Il y a donc une série de questions préalables sur lesquelles il faudra trancher. Les principales sont alors : quel actionariat ? ... dispersé ou concentré pour être ramené à quelques investisseurs ? ... dans ce cas faut-il privilégier des investisseurs « institutionnels », et comment les mobiliser ?³⁰ ...

De même, une série de questions a trait au « pacte » qui, le cas échéant liera les actionnaires : quels droits et obligations entre eux ?... et au service de quel « objet social » de l'entreprise. S'agira-t-il d'une SOSE (Société à Objet Social Étendu) dont l'objet social (défini par exemple comme : « produire une farine de qualité à bas coûts, destinée à la lutte pour la prévention de la malnutrition et à la malnutrition modérée ») **sera posée comme « complémentaire » des objectifs classiques de profit**, ou s'agira-t-il **d'une entreprise de**

³⁰ La signification et l'importance de ces questions sont présentées et débattues dans une note précédente des auteur(e)s à propos de l'entreprise sociale NUTRI'ZAZA. Cf. Coriat B., Toro M. (2019b), expérience d'installation d'une entreprise délivrant des produits contre la malnutrition, qui a du affronter des questions de même nature et a su apporter des réponses appropriées.

type SOSEx (Société à Objet Social Exclusif) excluant le profit et la distribution de dividendes ?³¹

Les réponses données à ces questions déterminent lourdement la nature de l'initiative, comme la place qu'elle sera amenée à tenir dans le réseau noué autour de l'Association

- Une autre question posée est celle du **modèle économique sur lequel asseoir une telle entité**. Afin de préserver l'intégrité du réseau existant, on pourrait imaginer que la nouvelle entité ne soit destinée qu'à répondre aux appels d'offres portant sur de (très) grandes quantités. Dans ce cas, le « marché » constitué par ces appels d'offre sera-t-il suffisant pour assurer à lui seul l'équilibre économique de la nouvelle entité ? Si tel n'est pas le cas, à quels marchés destiner la production (non absorbée par les appels d'offre) de la nouvelle entité ? Autre interrogation : comment s'assurer que les productions de cette entité nouvelle ne vont pas venir concurrencer celles des unités décentralisées (les UPA) sur les marchés locaux ? Dans le même esprit comment les UPA, qui aujourd'hui vivent au moins en partie de la réponse apportée aux appels d'offre institutionnels, vont-elles encaisser la perte de marché et de ressources qui résulterait de la montée en puissance de la nouvelle entité ?³²

S'il n'est guère possible à ce stade de fournir des réponses à ces interrogations et questions, leur importance et le poids des effets dont elles sont porteuses, indiquent cependant que la plus grande attention doit être apportée à leur traitement. Comme nous l'avons indiqué, le risque principal attaché au projet de grande unité est celui d'introduire au sein du réseau et de l'association une entité (la grande unité) susceptible de déstabiliser plus ou moins fortement tout ou partie du réseau. La question essentielle paraissant être celle du « marché » qu'une telle unité paraît à même de s'accaparer – et ce au détriment de certaines des UPA du réseau

Finalement la question qui se pose est celle de savoir si plutôt que de laisser s'installer une concurrence (même non dite et non assumée comme telle entre l'unité nouvelle et les UPA), il ne conviendrait pas plutôt et d'emblée de (re) penser la coopération et la complémentarité au sein du réseau, dès lors que naitrait cette nouvelle unité.

S'il n'est guère possible à ce stade de proposer des solutions toutes faites aux défis nouveaux qui se posent, certaines indications sur les directions qui pourraient être suivies – cohérentes avec l'histoire de l'Association et de son réseau – peuvent être indiquées

Faire franchir de nouveaux crans à la coopération et à la coordination au sein du réseau que constitue l'Association

Il s'agirait alors, en « amont » comme en « aval », de faire en sorte que la logique de la coopération déjà à l'œuvre au sein du réseau connaisse de nouveaux développements. Et

³¹ Voir la note des auteur(e)s déjà citée sur NUTRI'ZAZA, qui explicite les enjeux qui se nouent autour de ces questions.

³² D'autres questions encore peuvent encore être soulevées, et notamment celle de la formation et du recrutement des salarié(e)s, employé(e)s par la nouvelle unité géante et de l'impact des pratiques nouvelles utilisées dans cette hypothèse, sur le modèle actuel de recrutement et de formation qui s'appuie sur les associations locales de femmes.

que des coordinations nouvelles et appropriées soient installées entre la nouvelle unité, les UPA et les Fédérations.

- **En « amont »** et avant même la construction de l'Unité, une réflexion doit porter notamment sur la manière dont les différents « marchés » de la farine (qu'il s'agisse de marchés « géographiques » ou de la farine dans ses différentes variétés, déclinaisons et destinations), seront « partagés » entre les différentes unités de production disponibles. De même pour les appels d'offre, des concertations préalables devraient permettre de décider en pleine intelligence et coopération quelles sont les unités qui – dans chaque cas particulier- sont les plus indiquées pour y participer. **On peut aussi imaginer que certaines d'entre elles jouent le rôle de « chef file » et redistribuent la charge de produire parmi les unités disponibles et intéressées et centralisent les réponses.** Ceci permettrait d'utiliser mieux et plus complètement les unités de production disponibles à un moment donné et pour une demande donnée. La fonction de « chef de file » pourrait elle même être exercée à tour de rôle en fonction des commandes.

- Dans le même esprit (et en aval cette fois) **dès lors que toute préoccupation de profit est écartée, il devrait pouvoir être envisagé que la valeur créée (sous forme de farine produite et éventuellement non vendue, ou sous forme de revenu monétaire issu des appels d'offre), puisse donner lieu à une circulation au sein des communautés concernées (UPA, associations de femmes, communautés de producteurs, personnes et entités en charge de la commercialisation ...) de telle manière que la vocation de l'Association - favoriser l'accès aux biens alimentaires et lutter contre la malnutrition – se trouve confortée et renforcée³³.** La Charte, incluant des dispositions nouvelles et spécifiques sur ces points, pourrait être modifiée et enrichie, et constituer une expression codifiée des nouvelles solidarités nées de l'introduction dans le réseau d'une nouvelle entité.³⁴

Sous de telles conditions, la grande unité (à construire) constituerait **un outil et un instrument supplémentaire au service des objectifs de l'Association.** Les acquis d'une expérience qui a su se construire en favorisant tout à la fois la lutte contre la malnutrition et l'autonomie alimentaire s'en trouverait consolidés. Il s'agirait alors, somme toute, de franchir un cran supplémentaire dans les formes de coopération déjà mises en œuvre au sein de l'Association.

³³ Après tout dans le monde de entreprises capitalistes à sites multiples, la pratique des « prix de transfert » entre unités et filiales, est générale. Et sert souvent à ce que l'on désigne pudiquement comme de l'« optimisation fiscale ». Il s'agirait ici, à l'inverse des objectifs poursuivis dans les multinationales **d'assurer des « prix de transfert » au plus près de la valeur véritable créée et des besoins repérés dans le cadre de l'objectif d'accès, posé comme prioritaire.**

³⁴ Comme nous l'avons indiqué plus haut (cf note 28), la question abordée ici de manière empirique à l'occasion de la discussion sur l'entreprise sociale envisagée par Misola recouvre une question d'ordre théorique cette fois : **celle des formes de reconnaissance et de distribution de la valeur au sein des communs**, c'est à dire d'entités tournés vers la satisfactions des besoins essentiels, dès lors que des transactions marchandes sont nécessaires et admises, mais que pour autant les échanges n'obéissant pas aux signaux de prix. Dans l'ouvrage déjà cité : M. Bauwens et V. Niaros (2018) on trouvera des études de cas qui nourrissent une réflexion plus théorique. Pour une étude historique et anthropologique de longue période sur la manière dont se sont succédés et entrecroisés les différents modes d'échanges voir Greaber (2001)

Références bibliographiques

- Abecassis, Alessandrini, Coriat, Coutinet, Leyronas (2018) Du Partenariat pour le Développement de Produits au Commun ? DNDi Quinze ans après. **EnCommuns WP XXX** disponible en ligne à l'adresse encommuns.com
- Abecassis, Alessandrini Coriat, Coutinet, Leyronas (2019) : DNDi, a Distinctive Illustration of Commons in the Area of Public Health, Research Papers 2019-93, AFD
- Arvidsson, A., Bauwens, M. & Peitersen, N. (2008). The crisis of value and the ethical economy. *Journal of Futures Studies*, 12(4): 9-20. Retrieved from: <http://www.jfs.tku.edu.tw/12-4/A02.pdf>.
- Bauwens M. and Niarios V. (2018) Value in the Commons Economy : Developments in Open and Contributory Value Accounting, Heinrich Böll Stiftung, disponible sur le site de la P2P Foundation
- Brastaviceanu, T. (2014). Why do we need a value accounting system?. *Multitude Proect*. Retrieved from: <http://multitudeproject.blogspot.com>.
- Coriat B. (2017a) Commons, article du Dictionnaires des Biens Communs, (Cornu et al 2017)
- Coriat B. (2017b) Biens Communs (approche économique), article du Dictionnaires des Biens Communs, (Cornu et al 2017)
- Coriat B., Toro M., (2019a) Nutriset : en entreprise à mission dans la lutte contre la malnutrition, Programme en Cpmmons WP XXX dispoible en ligne à l'adresse encommuns.com
- Coriat B., Tora M, (2019b) Nuri'zaza, une entreprise sociale dans la lutte contre la malnutrition chronique, Programme EnCommuns WP XXX disponible en ligne à l'adresse encommuns.com
- Cornu M., Orsi F., Rochfeld J. (dir) (2017) : Dictionnaires des Biens Communs, PUF, Paris
- de Angelis, M. (2012). Precafe: Care work and the commons. *The Commoner*, 15. Retrieved from: http://www.commoner.org.uk/wp-content/uploads/2012/01/commoner_issue-15.pdf.
- Graeber, D. (2001). *Toward an anthropological theory of value: The false coin of our own dreams*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Fuchs, C. & Fisher, E. (eds), *Reconsidering value and labour in the digital age*
- Laurent C., Laurent F., Patte F., Rainhorn J.D., (1984) **Projet de santé en Haute Volta** – Etude d'un aliment pour nourrisson : la farine Misola produite à Fada N'Gourma , Haute Volta - Document CDEDRES n° 84-03-01
- Soubeiga S. (1991) La farine Misola au BURKINA FASO. (Notes écrites d'après un exposé de F. Laurent)

Annexe

Charte d'adhésion au projet Misola

La présente charte a pour objectif de définir les conditions minimum et obligatoires qui permettent d'adhérer au Projet MISOLA tel qu'il est défini par l'association à but non lucratif MISOLA (J.O. du 22/02/95).

Les groupes ou les associations qui fabriquent la farine MISOLA ont pour vocation la lutte contre la malnutrition infantile par la mise à disposition dans leur zone d'influence de farine infantile MISOLA.

Ces groupes ou associations s'engagent, sans but lucratif, à respecter les caractéristiques du projet MISOLA :

1) Fabrication d'une farine respectant le cahier des charges défini par l'association MISOLA. Selon les régions, le choix des ingrédients et leurs proportions seront définis en accord avec l'association MISOLA.

2) Fabrication de la farine à partir des denrées agricoles cultivées dans la sous région.

3) Mise en place d'ateliers artisanaux autonomes, fonctionnant selon le principe du recouvrement des coûts de production. Ces ateliers, répartis sur le territoire, travailleront en réseau au sein de l'association nationale et/ou en lien avec le représentant local de l'association Misola. La concurrence entre ateliers doit être exclue.

4) Travail en lien avec les structures de santé locale.

5) Participation à l'éducation nutritionnelle, en particulier sur les thèmes de l'allaitement maternel et de la préparation de bouillies selon la recette MISOLA .

6) La farine sera régulièrement soumise à des analyses de qualité chimique et bactériologique effectuées par des laboratoires accrédités par l'association MISOLA.

Le respect de cette charte permet aux ateliers de fabrication de farine MISOLA de bénéficier du réseau MISOLA et donne accès aux sachets d'emballage MISOLA.

Le nom MISOLA est une Marque Déposé (INPI n°95596883), protégé contre les fabrications non conformes. L'association MISOLA se réserve le droit de résilier l'adhésion de tout groupe ou association qui ne respecte pas cette charte.

Je soussigné, Mme / M

responsable de l'Atelier MISOLA de (ville, pays)

m'engage, au non de l'atelier, à respecter la Charte MISOLA.

Le (date) :

Signature :

