

espoirs que le riz local nourrisse le pays seront ruinés pour longtemps », ajoute Marc Lacharme, assistant technique de l'Agence française de développement auprès de la Saed. Mais à Dakar, où le lobby des commerçants est politiquement puissant, maîtriser les volumes importés pour permettre à la filière locale de prendre peu à peu le relais n'est pas vraiment une priorité du gouvernement.

La concurrence des céréales importées, riz et blé, n'est pas le seul mal dont souffrent les paysans sénégalais. Ils sont également victimes d'une politique agricole qui les délaisse dans leur immense majorité. En effet, les financements publics – apportés pour l'essentiel par l'aide étrangère en raison de la faiblesse des politiques nationales – sont surtout dirigés vers la basse vallée du fleuve et ses

cultures irriguées : riz, tomate, oignon, canne à sucre... Certes, la zone est stratégique, mais cette priorité donnée aux agriculteurs les plus à même de dégager des excédents commercialisables dans une petite partie du pays néglige tous les autres, depuis la moyenne vallée du fleuve à la Casamance, en passant par l'immense bassin arachidier, qui pratiquent surtout des cultures pluviales. Comme si on avait oublié que le mil, le maïs et le sorgho représentent encore les trois quarts de la récolte céréalière nationale.

Les organisations paysannes et les organisations non gouvernementales (ONG) locales et internationales sont mobilisées face à ce déséquilibre. D'une part, en développant à l'échelon des territoires des filières de transformation et de commercialisation des céréales locales, comme

s'y emploient des associations comme Enda Graf ou le Gret (2). D'autre part, en agissant à un niveau politique, comme le fait la Fongs, la fédération nationale des organisations paysannes du Sénégal. Elle a réalisé ces dernières années un diagnostic précis sur la situation de l'agriculture familiale dans l'ensemble du pays. Et démontré les capacités de modernisation et d'adaptation d'une paysannerie aujourd'hui marginalisée pour faire sortir le Sénégal de sa dépendance et de son insécurité alimentaires (3). Des voix désormais mieux écoutées par les acteurs publics, mais qui restent encore bien mal entendues. ■ **ANTOINE DE RAVIGNAN**

1. 100 FCFA = 0,15 €.

2. Voir www.alimenterre.org/ressource/pape-seck-revient-strategies-dappui-aux-filières-cerealières-senegal

3. Voir http://sosfaim.org/pdf/publications/dynamiques_paysannes/sos-14-dp32-fr-web.pdf

FRANCE

BIOCOOP : NÉGOCIER LE JUSTE PRIX

Avec ses 345 magasins de produits bio répartis sur tout l'Hexagone, Biocoop travaille depuis quatorze ans à la structuration de filières, du producteur au consommateur. Objectif : soutenir les agriculteurs biologiques. « 1 200 agriculteurs, organisés en groupements autour de quatre grandes filières – céréales, fruits et légumes, porc et produits laitiers –, participent aujourd'hui à cette dynamique. Ils approvisionnent nos quatre plates-formes avec des produits de proximité et de saison qui représentent 70 % de nos ventes », explique Dominique Sénéc, membre du conseil d'administration de Biocoop.

Définir les priorités et les prix

Chaque année, exploitants et responsables de magasins se réunissent pour définir les priorités et discuter des prix d'achat des produits. « Nous garantissons également aux agriculteurs un volume de production pour trois ans. De quoi sécuriser une partie de leur chiffre d'affaires, car pour éviter une trop forte dépendance, nous n'avons pas souhaité acheter la totalité de leur production », poursuit le responsable. Et si, pour faire face à l'augmentation du nombre de magasins et à la croissance de la demande, le réseau Biocoop propose à certains agriculteurs de revoir les volumes



Magasin Biocoop, à Toulouse. Le réseau travaille aujourd'hui avec 1 200 agriculteurs, auxquels il garantit un certain volume de production pour trois ans.

achetés à la hausse, une attention est aussi portée aux petits producteurs. Chaque année, de nouveaux agriculteurs intègrent le mouvement. « Cette politique participe au maintien d'un tissu de petites exploitations agricoles », se félicite Dominique Sénéc.

Impliquer les consommateurs

Fort de ces résultats, encourageants, le réseau envisage de réfléchir à un sys-

tème similaire pour les transformateurs, avec des prix et des volumes de production garantis. « Autre prochain chantier : impliquer davantage les consommateurs, dont les intérêts sont actuellement représentés par les directeurs de magasin. Nous pensons en effet qu'ils ont aussi leur mot à dire pour aider les producteurs à mieux comprendre leurs attentes tant en termes de qualité qu'en termes de prix. » ■ **L.E.**