

AU SÉNÉGAL

## COMMERCIALISATION DE MASSE POUR LES LÉGUMES SAINS

### Entretien avec Karfa Diallo (Enda Pronat)



Enda Pronat accompagne des organisations paysannes dans la production maraîchère agroécologique et la vente en circuit court avec le label Agriculture saine et durable (ASD). Grâce à des partenariats aux niveaux national et international (organisations paysannes, mairie de Dakar, Direction du Parc de Hann, FAO...) les marchés ASD gagnent en notoriété et en affluence.

Karfa Diallo, chargé de valorisation et commercialisation, nous parle de la façon dont Enda Pronat envisage de passer des marchés de niche aux marchés de masse, de façon à mettre des produits sains à portée de tous les consommateurs, tout en rémunérant les productrices et les producteurs.

Dans le cadre d'un projet porté par :



<http://www.endapronat.org/>

### Quel système de commercialisation des produits agroécologiques Enda Pronat a-t-il mis en place à Dakar?

Issu de la recherche-action portée au départ par Enda Pronat avec la Fédération des agropasteurs de Diender (FAPD), le label Agriculture saine et durable (ASD) offre une réponse aux difficultés de mise en marché en valorisant des fruits et légumes sains, initialement sur un marché de niche de clients très aisés. Nous accompagnons 107 exploitations familiales agroécologiques de la zone périurbaine des Niayes. Nous parvenons à écouler 30 % de leurs fruits et légumes avec le label ASD, en circuit court. Le reste est vendu aux intermédiaires habituels, appelés coxeurs au Sénégal, à un prix identique à celui des produits conventionnels, bien que leur qualité soit reconnue supérieure. L'écoulement des légumes sains dans des marchés différenciés est un levier fondamental pour améliorer les revenus et, ainsi, la viabilité des exploitations familiales.

Jusqu'à présent, cinq femmes parmi les producteurs accompagnés, choisies pour leurs connaissances du label ASD et leur engagement en faveur de l'agroécologie, sélectionnaient les fruits et légumes destinés aux circuits courts. Sur ce marché haut de gamme, les producteurs perçoivent une prime qualité pour chaque kilo sélectionné par ces productrices-collectrices. La

marge qu'appliquent les collectrices aux produits ASD n'est pas un frein à la commercialisation sur un marché de niche avec des clients aisés. Elles se rémunèrent ainsi pour le tri effectué et le suivi d'un groupe d'exploitations familiales.

Enda Pronat, les producteurs, deux privés et les consommateurs engagés ont néanmoins jugé nécessaire de mettre en place une structure pour le marketing et la commercialisation au niveau national. D'où la création de la coopérative Sell Sellal en 2016.



Collectrice triant l'oignon vert au marché de Keur Abdou Ndoye (un des points de collecte) © Enda Pronat

### **Ce système est-il satisfaisant ?**

Il fonctionne sur un marché de niche avec des quantités réduites. Mais nous cherchons aujourd'hui à augmenter les volumes labellisés ASD et atteindre davantage de consommateurs. Dans cette perspective, nous avons besoin de standards de contrôle, utilisés de manière uniforme par les différentes fédérations de producteurs et les animateurs-techniciens d'Enda Pronat.

En augmentant les volumes et en supprimant la prime pour le tri des légumes, il devient possible de se rapprocher des consommateurs à revenus plus modestes, qui sont aussi plus nombreux. Les producteurs pourront ainsi approvisionner directement la coopérative, sans passer par les collectrices. Ils percevront alors directement la prime ASD, qui récompense leur engagement à produire mieux et de façon durable.

À ce jour, nous avons déjà supprimé l'étape de la sélection pour certains légumes : aubergines, concombres, tomates, carottes et salades. Et nous accompagnons les cinq collectrices pour qu'elles équipent leurs exploitations familiales, afin de compenser la perte de la rémunération du tri.

Très prochainement, des sacs de collecte seront remis aux exploitations familiales. Ils seront de taille réduite (30 à 40 kilos contre 60 à 80 habituellement) et conçus dans une maille plus adaptée aux fruits et légumes. Un code unique par exploitation familiale facilitera le traçage de l'origine.



Un marché ASD à Dakar © Enda Pronat

### **Comment souhaitez-vous étendre le marché des produits ASD ?**

Sur les trois marchés ASD actuels, avec une trentaine de produits différents, nous réalisons un chiffre d'affaire hebdomadaire équivalent à 1 000 ou 1 200 euros. Nous estimons pouvoir atteindre 1 400 à 1 800 euros en améliorant et en augmentant les gammes de produits, puis en renforçant la communication.

Nous avons en effet identifié deux pistes : démultiplier nos marchés de niche, y compris dans des quartiers moins nantis, et valoriser la qualité des produits ASD sur les marchés conventionnels.

Nous animons quatre marchés de façon périodique à Dakar, à savoir 3 marchés de niches hebdomadaires (mardi, mercredi et vendredi), une boutique de vente permanente au Parc de Hann, et nous participons au marché mensuel de LouBess. Nous souhaitons instaurer deux à trois autres points permanents, grâce à notre partenariat avec les communes urbaines. Avec l'acte III de la décentralisation, ces dernières disposent de nouvelles prérogatives en matière de gestion de l'espace public dont nous pouvons tirer profit.

En ce qui concerne les quartiers moins nantis, nous ne savons pas s'il sera possible de couvrir les coûts de distribution et de personnel. Nous comptons introduire les produits ASD grâce aux dispositifs du programme de microjardinage urbain mené par la FAO et les collectivités locales de la région de Dakar. Dans différents quartiers, douze centres de formation et de démonstration disposent de tables de production d'épices et herbes aromatiques. Nous avons le projet de les aider à renforcer leurs compétences en techniques de vente, et aussi de leur fournir des fruits et légumes. Ainsi, le circuit de distribution de Sell-Sellal s'élargira, l'offre de ces nouveaux points de vente sera diversifiée et nous consoliderons notre partenariat avec la FAO, la ville de Dakar et les autres communes de la région. Ce dispositif sera accompagné d'une campagne de communication qui pourra s'appuyer sur les clients existants et sur le personnel des centres.

### **L'objectif est-il de jouer sur la complémentarité entre agriculture urbaine et rurale ?**

Oui, car le risque de concurrence entre les exploitations familiales de la coopérative Sell-Sellal et les centres de microjardinage est nul. Les premières produisent les légumes, fruits, racines et certains



légumes-feuilles, et les seconds font essentiellement pousser des épices, des aromates, de la menthe...

### Et comment améliorer la rémunération sur les marchés conventionnels ?

Au-delà des circuits courts qui absorbent 30 % des récoltes, Sell-Sellal souhaite écouler les 70 % restants, actuellement vendus aux coxeurs sans la prime ASD. Ces derniers fixent les prix et se font une marge sur la vente. Ils ont un réseau de clients à qui proposer les produits. On constate d'ailleurs qu'ils écoulent en priorité les produits ASD, ce qui prouve que leur qualité est reconnue. Mais si les marchandises ne trouvent pas immédiatement preneurs et se détériorent, le producteur peut être sollicité pour payer leur mise en poubelle.

Une étude a démontré que le marché de Thiaroye, un des plus grands marchés de la région de Dakar, est incontournable pour les fruits et légumes, avec la plus forte concentration de transporteurs, de *bana-bana* (vendeurs en gros) et de coxeurs. Sur ce marché central (voir carte), le suivi du parcours des fruits et légumes ASD a révélé la nécessité de les distinguer des produits conventionnels. En effet, les producteurs que nous accompagnons cherchent à « signer » leur marchandise de diverses manières afin qu'on puisse l'identifier : les produits dont la qualité est reconnue s'arrachent comme des petits pains. Ce mécanisme de classification des produits a d'ailleurs toujours existé pour identifier ceux qui peuvent voyager sur de longues distances, vers Touba, Kaolack, Ziguinchor ou Tambacounda.



Marché © Enda Pronat

Le marché de Thiaroye est organisé en parcs de produits agricoles. Nous avons l'intention de négocier avec les autorités du marché afin que nos produits agroécologiques soient regroupés dans un « parc Sell Sellal ». Cela sera long avant d'y aboutir mais, en attendant, nous pouvons travailler avec les responsables du marché à une solution efficace comme les sacs identifiables pour nos produits ASD.

Pour un achat groupé, nous utiliserons des sacs imprimés avec nos logos. Des codes différencieront les producteurs, accompagnés par Enda Pronat ou par d'autres ONG d'appui ou organisations paysannes faitières. Pour garantir la traçabilité et la qualité de produits, les sacs seront fermés de façon spécifique avec un identifiant difficilement reproductible. C'est indispensable car ces contenants appartiennent à l'acheteur après la vente. Il est évident qu'ils seront réutilisés d'une

façon ou d'une autre, surtout s'ils sont de qualité et conçus pour transporter les fruits et légumes dans de bonnes conditions.

### **Comment allez-vous garantir la qualité des produits ? Comment couvrir ce coût ?**

Nous participons à la création d'un système participatif de garantie (SPG) porté par la Fédération nationale pour l'agriculture biologique (Fenab). Si le processus arrive à terme, nous pourrions externaliser la garantie des productions des exploitations familiales.

En attendant, nous disposons d'un système de contrôle par des animateurs et techniciens pris en charge par Enda Pronat, ou par les fédérations paysannes quand ces dernières sont autonomes comme la FAPD. Le contrôle effectué au niveau des exploitations familiales nous garantit une traçabilité et une proximité avec les producteurs. Mais les coûts de contrôle sont beaucoup trop élevés pour qu'ils soient durablement à la charge de fédérations ou d'ONG. Grâce à l'augmentation des quantités par la démultiplication des marchés de niche et la commercialisation des produits ASD dans les marchés conventionnels, il sera possible de couvrir ce coût de contrôle par une forme d'une certification plus adaptée aux besoins des exploitations familiales. À terme, le SPG pourra prendre en charge le contrôle de tous les produits ASD. Mais l'idéal serait d'arriver à faire porter ce coût par les consommateurs en les répercutant sur les prix de vente. Le véritable enjeu est donc de trouver une solution efficace qui garantisse la qualité des produits labellisés et que ce coût soit supporté par les consommateurs tout en restant accessible.

### **Combien de personnes travaillent à Sell-Sellal ?**

Ndéye Binta Dione est prise en charge par Sell-Sellal. Elle est responsable des marchés ASD et gère une équipe de trois vendeuses, un chauffeur aidé par deux porteurs-livreurs et une autre vendeuse à la boutique du Parc de Hann. Responsable des comptes des différents marchés ASD, elle est soutenue dans sa tâche par Khady Diagne. Khady s'occupe du contrôle des informations transmises par la responsable des marchés en fin de journée. Elle peut suivre les ventes de produits dans les marchés grâce à un logiciel spécifique à notre activité. Elle gère également le site internet, les réseaux sociaux et la newsletter afin de diffuser les informations sur les prix, la composition des paniers vendus sur le marché, leur livraison ainsi que le suivi client. Elle assure la veille sur les prix des produits, afin de fixer les prix lors des achats auprès des producteurs ASD et bientôt SPG.



Ndéye Binta Dione et Khady Diagne © Enda Pronat

Pour garantir aux producteurs ASD à chaque vente le meilleur prix, nous avons en effet mis en place une cotation basée sur le prix des marchés conventionnels de références, à savoir le marché de Keur Abdou Ndoeye pour les légumes et le marché de Pout pour les fruits, auxquels nous ajoutons

la prime ASD. Nous sommes ainsi certains d'offrir le meilleur prix du marché aux producteurs ASD en plus des autres avantages, comme la garantie de paiement de toute la livraison sous 72 heures et une collecte entièrement prise en charge par Sell-Sellal.

### **Avez-vous anticipé les transformations de Sell-Sellal pour la mise à l'échelle du marché ?**

Nous avons introduit des outils numériques pour aller vers un système que nous appelons « Sell-Sellal 3.0 ». Présentement, nous pouvons vérifier l'effectivité et la conformité des livraisons sur un logiciel avec une traçabilité des flux de marchandises et d'argent entre les marchés ASD et les points de collecte. Prochainement, la traçabilité entre les parcelles de productions et les points de collecte sera aussi numérisée.

### **Quels sont les avantages de la numérisation ?**

Depuis l'adoption du « Sell Sellal 3.0 », les données peuvent être consultées et utilisées par tous ceux qui disposent d'un code d'accès ou d'un terminal. Chaque vente enregistrée déclenche de manière automatique l'impression d'une facture pour le client, c'est un autre avantage. Cette numérisation nous permettra en définitive de mieux gérer l'approvisionnement et l'évolution des stocks. Nous pourrions aussi améliorer notre analyse économique, grâce à des données plus exactes concernant nos coûts fixes et de nos variables, nos consommables, etc.

Auparavant, il existait un décalage d'information entre l'équipe de vente et les managers de la coopérative. Ce nouveau système raccourcit le délai de transmission et d'analyse des données de marché. Désormais, nous suivons tout ce qui se passe sur le marché en instantané.

### **Ce dispositif numérique est-il accessible au public ?**

Les clients peuvent passer des commandes en ligne. Notre site internet est en restructuration pour répondre efficacement à leur demande, de plus en plus tournée vers des achats *mobile-bank* [via un smartphone]. Il nous faut aussi sécuriser les paiements en ligne ou les remplacer par le paiement par téléphone. Nous travaillons sur ce chantier avec Weebi, une startup sénégalaise.

### **Diversifiez-vous vos partenariats ?**

Oui, nous avons aussi diversifié notre offre grâce au Programme d'appui au développement de la Casamance (Padec). Les trois Coopératives agroalimentaire de la Casamance (CAC) bénéficiaires n'avaient pas accès au marché de Dakar. Ce partenariat a été un franc succès car en moins de deux années, les ventes de miel, anacarde, confitures et sirops, très prisés sur les marchés ASD, ont explosé. Dakar représente désormais presque 75 % de leur marché. Sell Sellal applique une marge de 10 à 15 % sur les produits des coopératives et finance avec elles les investissements nécessaires : participation aux différentes activités du Parc de Hann, supports de communication, prise en charge du personnel de la boutique. Le Padec est terminé depuis décembre 2017 et pourtant le partenariat avec ces coopératives continue. Cette expérience a aussi consolidé le partenariat avec la Direction des eaux et forêts qui abrite la boutique du Parc de Hann, où notre chambre froide permet de stocker les fruits et légumes en amont et en aval des marchés ASD. Dans ce même parc, nous allons bientôt ouvrir un espace de dégustation et proposer aussi du fromage transformé à Kolda et du pain à base de céréales locales.

### **Comment les pouvoirs publics peuvent-ils soutenir l'agroécologie ?**

Un pays tel que le Sénégal devrait se distinguer par la qualité de ses produits plutôt que vouloir tendre vers une production massive mais de qualité inférieure. Le défi de la formation de techniciens et ingénieurs en agroécologie est en passe d'être relevé tant il y a de nouveaux diplômes, licences et masters, en agroécologie ou en agriculture différenciée.

Mais nous souffrons de l'absence de normes de certification. N'importe qui peut prétendre cultiver des produits bio, agroécologiques, raisonnés sans qu'on ne puisse lui opposer d'argument juridique. C'est la principale raison pour laquelle nous avons notre propre label ASD. Nous travaillons avec les autorités pour y remédier, à l'instar du Burkina Faso où le gouvernement a reconnu le système SPG mis en place par le Conseil national de l'agriculture biologique (Cnabio), comme norme de production agroécologique. La Fenab est bien partie pour y arriver avec l'accompagnement de toutes les ONG et fédérations de producteurs engagées dans le combat de la qualité et des normes.

Nous voulons aussi que l'État subventionne les intrants biologiques ou agroécologiques comme il le fait déjà pour les engrais chimiques. Nous voulons avoir la liberté d'échanger et de vendre nos semences produites sans engrais ni pesticides.

Nous continuons aussi à nous mobiliser pour que les terres agricoles restent aux exploitations familiales, qu'elles soient engagées avec nous dans l'agroécologie ou pas. Pour Enda Pronat, la terre n'est pas un bien marchand : nous l'avons reçue de nos parents. Nous devons la transmettre à nos enfants, si possible dans un meilleur état pour produire une nourriture de qualité. Notre population augmente et continuera à augmenter, mais la terre, nous ne pouvons pas l'étendre. Nous pouvons en revanche améliorer sa qualité et espérer un accroissement durable de sa productivité.

Propos recueillis en décembre 2017 par Daouda Diagne, et édités par Hélène Basquin Fané (CFSI) en octobre 2018

#### **Pour creuser le sujet :**

- Témoignage, *Au Sénégal : le boom de la microagriculture urbaine*, 2018
- Témoignage, *Démocratisation des produits bio locaux*, 2015
- Témoignage, *L'Amap Bénin change d'échelle*, 2019
- Témoignage, *La labellisation, une étape importante pour le passage à l'échelle*, 2019

**Cette initiative a bénéficié de financements du CFSI et de la Fondation de France dans le cadre du programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) appels de 2013 (n°175), de 2014 (n°145), de 2015 (n°140), de 2016 (n°10) et 2017 (n°150).**

Le programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) est porté par la Fondation de France et le CFSI. Il bénéficie de la contribution de la Fondation JM.Bruneau (sous égide de la Fondation de France) et de l'Agence française de développement. Seed Foundation participe également au volet capitalisation du programme. Le Roppa est membre du comité d'orientation et de suivi du programme.



FONDATION JM.BRUNEAU  
Sous l'égide de la Fondation de France

