

## AU SÉNÉGAL

# DES MICROENTREPRISES RURALES POUR VALORISER LES PRODUITS LOCAUX



### Entretien avec Moustapha Ka (Grdr)

Moustapha Ka est le coordinateur de la cellule de l'ONG Grdr *Migration - Citoyenneté - Développement* à Bakel, à la frontière sénégal-mauritanienne.

Dans cette zone, le Grdr et l'association Goundeyni souhaitent consolider les acquis des microentreprises rurales à travers le renforcement technique et la valorisation des ressources locales, pour une agriculture saine et durable. L'objectif est la compétitivité des produits locaux sur les marchés urbains.

Dans le cadre d'un projet porté par :



[www.grdr.org](http://www.grdr.org)

ASSOCIATION GOUNDEYNI

DE BAKEL (AGB)

### Quel bilan dressez-vous de votre expérience avec les microentreprises rurales ?

Cette expérience est positive. Avant le projet, les groupements de femmes étaient peu structurés et manquaient d'expérience en matière de transformation des produits locaux. Malgré le désir des femmes de travailler pour assurer leur subsistance, il existait peu d'organisation, de partenariats, de compétences techniques, etc. C'est ce contexte que nous avons saisi pour les accompagner vers l'émergence des microentreprises rurales (MER), en fonction de leurs compétences respectives.

Les formatrices ont effectué des voyages d'échanges vers les pays transfrontaliers (Mali, Mauritanie), à la suite desquels elles ont décidé de travailler sur des produits dérivés, entre autres ceux du pain de singe. Grâce à l'accompagnement du Grdr, les MER créées sont toujours fonctionnelles et se sont mises en réseau.

En outre, à ce jour, les projets étatiques de développement économique local s'appuient sur le modèle des MER.

## Sur quelles filières les MER sont-elles positionnées ?

Nous accompagnons les MER sur la transformation des céréales (mil, sorgho, maïs), du lait, des produits forestiers non ligneux (jujube, pain de singe). Notre appui est également à destination des celles qui pratiquent le maraîchage (gombo, tomate, niébé, patate, aubergine, pastèque) dont une partie est vendue directement et l'autre transformée.

## Comment se déroule l'accompagnement des MER ?

L'approche du Grdr est d'identifier les forces et faiblesses de chacun des territoires d'intervention, ainsi que les différents acteurs et les activités économiques. Ensuite nous passons à la prise en charge des acteurs selon leurs besoins spécifiques. Pour mobiliser des ressources, les MER disposent de cotisations de leurs membres, de l'appui de la collectivité locale ou des migrants. Pour notre part, nous les aidons à participer à des appels à projets tel que celui du programme Pafao. Lors du projet, nous leur venons en appui sur le plan organisationnel, sur le renforcement des capacités, sur les aspects d'équipements pour la pratique de l'activité.

Pour le suivi-accompagnement lors de la conduite de l'activité, nous mettons des techniciens à la disposition des MER pour leur apprendre les techniques maraichères adaptées. Nous essayons aussi de les rendre autonomes afin que l'activité perdure une fois le projet terminé.



Transformation de patates douces (MER de Gandé) et préparation de compost (MER de Doundé) © Grdr

## Comment s'approvisionnent les MER en matières premières ?

L'approvisionnement dépend de la spéculation transformée. Il se fait généralement pendant les périodes de récolte où les produits sont disponibles en grande quantité et moins chers. Les unités de transformation contactent les producteurs formés aux pratiques agroécologiques qui représentent la filière organisée et leur procurent les produits demandés. Par la suite, les MER stockent les produits puis les transforment progressivement. Dans l'accompagnement des MER, nous prévoyons la construction de locaux de stockage appropriés. Ces locaux doivent répondre aux normes pour l'obtention de l'autorisation FRA de fabrication et de mise en vente des produits locaux.

Désormais avec les MER, les produits transformés sont commercialisés tout au long de l'année, contrairement à l'époque où il fallait attendre la période de grande production pour les avoir sur le marché.



Stand d'exposition des produits de la MER de Gandé © Grdr

## Comment se déroule la vente des produits locaux dans votre zone d'intervention ?

Les départements de Kanel et de Bakel dans la région de Matam et Tambacounda (bassin du fleuve Sénégal) sont des zones transfrontalières et excentrées, à 700 km de la capitale. La difficulté principale est le transport, car les routes sont impraticables, et les marchés des centres urbains éloignés.

Dans le cas des MER de Bakel, les premiers consommateurs des produits sont les populations locales. Les clients viennent jusqu'à l'unité pour se les procurer, que ce soit des ménages habitant Bakel même, d'autres villes secondaires ou des pays voisins, ou bien encore les commerçants du marché.

Nous avons développé des marchés hebdomadaires favorisant l'afflux vers notre zone d'intervention afin d'assurer l'écoulement de l'offre. Les emballages déterminent le prix des produits. Les producteurs tiennent compte des réalités socioéconomiques de la zone. Les formats vont de 500 g à 2 kg, et sont accessibles à toutes les bourses. Lors de notre passage à la Foire internationale de l'agriculture et des ressources agricoles (Fiara<sup>1</sup>), nous avons dû adapter nos contenants à la

---

<sup>1</sup> <http://www.fiarasenegal.org/>

clientèle qui sollicitait des quantités plus importantes que celles que nous avons l'habitude d'écouler sur le marché de Bakel.



Stand lors de la Fiera à Dakar © Grdr

### **Quelle est la nature des relations entre les différentes MER ?**

Cela commence par des visites d'échanges et de partage d'expériences. Les transformatrices du département de Bakel se déplacent vers d'autres départements afin de découvrir les techniques qui y sont pratiquées. Elles participent aussi ensemble à des foires. Elles sont désormais conscientes qu'il leur faut travailler en réseau pour avoir plus de poids lors du portage de projets d'intérêt commun.

À la faveur de ces échanges, les femmes se sont mises ensemble afin de créer, en 2013, le Réseau des femmes agricultrices du Nord (Refan<sup>2</sup>). Récemment, elles ont même organisé une foire à initiatives à Bakel avec l'appui du Grdr.

### **Les collectivités territoriales sont-elles impliquées dans la dynamique des MER ?**

Cela reste assez timide mais il existe tout de même une réelle campagne de sensibilisation à travers certains des projets accompagnés par le Grdr. Ces derniers touchent aux questions de sécurité alimentaire et sont autres que ceux des MER. Nous avons fait en sorte que les producteurs ne soient pas seuls dans la réflexion et que les comités de pilotage intègrent des élus, afin de créer un cadre de concertation, de partage d'informations et de sensibilisation des autorités sur l'activité des organisations paysannes.

Cette expérience fut extrêmement importante : grâce à ces instances de concertation avec les organisations de producteurs, les autorités locales sont informées de l'importance de l'activité agricole pour la sécurité alimentaire sur ces territoires.

---

<sup>2</sup> <http://refan-senegal.com>

Elles prennent conscience de la nécessité de leur implication en faveur du développement économique et entrepreneurial rural. Même si elles prétextent toujours l'insuffisance du budget qui leur est alloué par l'État pour soutenir les organisations paysannes.

### **Quelles sont les forces et les faiblesses de votre expérience avec les MER ?**

Aujourd'hui, en 2018, nous pouvons dire que nous avons un dispositif résistant et pérenne car les unités qui ont été mises en place par le projet continuent d'exister et sont autonomes. D'autres programmes rejoignent le Grdr pour appuyer ces unités : des partenariats se créent.

Notre faiblesse réside dans le manque de moyens financiers. Les collectivités locales n'ont pas de ligne budgétaire pour l'accompagnement financier des MER. Le conseil départemental devrait également prévoir des fonds de garantie qui permettraient aux MER de prendre des crédits auprès des institutions financières en vue de développer leurs activités.

### **Existe-t-il des débouchés rémunérateurs pour le maraîchage agroécologique ?**

La difficulté pour la mise en marché des produits agroécologiques est de les différencier de ceux conventionnels : ils se retrouvent sur les mêmes étals. Le marché des produits agroécologiques n'est pas encore développé au point d'avoir des espaces dédiés, qui permettraient au consommateur de choisir et de comparer. Cette différenciation devrait s'appuyer sur des éléments scientifiques et du marketing pour convaincre le consommateur.

### **Envisagez-vous le changement d'échelle pour les MER ?**

Nous avons débuté une réflexion sur le sujet. Nous songeons à agrandir le nombre de groupements accompagnés, à étendre notre territoire d'intervention, à nous constituer en fédération et disposer de nouvelles unités de transformation en vue d'accroître les gains.

Propos recueillis en février 2017 et juillet 2018 par Marie Cosquer et Murielle N'dah (CFSI). Photos © Grdr



Produits transformés et conditionnés de la MER de Bakel © Grdr

## Pour creuser le sujet :

- Site internet du Grdr
- Témoignage, *Au Sénégal : émergence de micro-entreprises de transformation dans l'Est du Sénégal*, 2014

**Ce projet a bénéficié d'un financement de la Fondation de France dans le cadre du programme Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest (Pafao) appel de 2014 (n°154).**

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.

