

AU SENEGAL

APPUI AU DEVELOPPEMENT DES FILIERES CEREALIERES

Entretien avec Pape Seck (Enda Graf Sahel)



Le Sénégal est historiquement un important producteur d'arachides : 1er producteur au monde d'huile d'arachide, la culture a fait vivre jusqu'au tiers de la population du pays. Mais la crise que traverse la filière fragilise aujourd'hui les exploitations familiales. En outre, la monoculture intensive d'arachide a appauvri les sols du bassin arachidier.

Le Gret et ENDA Graf Sahel interviennent dans le sud du bassin arachidier (régions de Kaolack, de Kaffrine et de Fatick) pour appuyer la diversification des exploitations vers des cultures vivrières comme le mil et le maïs.

Leur action s'inscrit dans deux directions : le soutien à la production et au stockage, mais aussi l'appui à la commercialisation et l'amélioration de l'approvisionnement des unités de transformation des régions de Dakar et de Thiès.

Dans le cadre d'un projet porté par :



Gret www.gret.org



Enda graf sahel www.endagrafsahel.org

Encouragez-vous l'abandon de la culture de l'arachide, filière aujourd'hui en crise ?

Même si la crise de l'arachide rend la nécessité de réorienter la production vers les cultures vivrières pressante, nous ne cherchons pas à inciter les paysans à abandonner la production arachidière.

Dans le contexte actuel, nous n'avons pas la certitude que les cultures vivrières peuvent constituer, à elles seules, une source de revenus suffisante pour les exploitations familiales. Elles ne sont pas suffisamment valorisées, car elles représentent beaucoup de contraintes pour les producteurs. Ces derniers ne sont pas encore suffisamment motivés pour augmenter les surfaces dédiées aux cultures vivrières. Pour l'instant, les superficies restent faibles au sein des exploitations familiales. Elles sont comprises entre 0,5 et 1 ha en moyenne.

Notre objectif est donc de développer les cultures vivrières destinées à la vente sur les marchés urbains pour permettre aux producteurs de tirer plus de revenus de ces productions, afin de les encourager à augmenter les surfaces emblavées.

Sur la transformation, quelle est votre stratégie ?

Il faut noter que la plupart des actions de soutien à la commercialisation des produits vivriers ont jusqu'ici porté sur les produits céréaliers bruts (mil et maïs) et n'ont donc pas encore permis au producteur de tirer un meilleur profit de la vente de ses produits. Une telle orientation de l'appui, loin de constituer un moyen d'amélioration durable des revenus du paysan, participe indirectement à renforcer les mécanismes d'appauvrissement dans le sud du bassin arachidier.

Nous cherchons donc à promouvoir en milieu rural des activités de transformation primaire dont le produit (mil décortiqué) serait destiné au marché urbain (transformateurs secondaires). Il ne s'agit nullement d'amener le producteur à jouer un rôle qui n'est pas le sien, mais de lui offrir la possibilité de mettre sur le marché un produit ayant subi une transformation primaire (au moins décortiqué) pour qu'il tire davantage profit de sa récolte. Nous encourageons la production et la mise en marché de céréales transformées à travers l'organisation et la promotion de dynamiques villageoises de transformation primaire des productions de céréales au sein de villages.



Equipements de transformation primaire © ENDA

C'est le cas pour le mil ?

La mise en marché de mil décortiqué, destiné aux acteurs de la transformation secondaire¹ constitue en effet une alternative intéressante permettant d'une part d'améliorer les revenus des producteurs par la création de valeur ajoutée locale, et d'autre part de répondre aux exigences du marché en termes de qualité et de disponibilité du produit.

Les transformateurs semi industriels sont souvent confrontés à des problèmes de qualité de la matière première (présence de mil immature, de petits cailloux, de sable etc.) et d'espace en milieu urbain pour mener, dans les meilleures conditions, les opérations de stockage et de nettoyage de la matière première.

¹ Il s'agit d'unités de transformation semi industrielles (MPEA : micro et petites entreprises agroalimentaires) et industrielles (boulangeries) implantées dans les villes de Dakar, Thiès, Kaolack etc...

Vous agissez sur les différents maillons de la filière ?

Oui. En milieu rural, notre action consiste à rendre disponibles des équipements de traitement post-récolte (batteuses mobiles) pour diminuer les impuretés et permettre ainsi la production d'un mil propre et adapté à la consommation en milieu urbain. Les paysans étaient en effet bien souvent obligés d'attendre, jusqu'à deux mois après la récolte, pour effectuer le battage. Cela occasionnait beaucoup de pertes lors du stockage prolongé aux champs ainsi que des risques de bradage des récoltes et de décapitalisation (hypothèque du matériel agricole auprès des commerçants) pour faire face aux besoins pressants de trésorerie lors des événements tels que la rentrée des classes et la Tabaski [*importante fête religieuse*]². La mécanisation des opérations de battage et de triage permet d'autre part de répondre aux exigences des transformateurs en termes de qualité de l'offre et d'assurer des débouchés aux producteurs dont nous avons favorisé la mise en relation avec des transformateurs.

En milieu urbain, nous accompagnons les initiatives privées et communautaires de transformation en leur apportant un appui dans l'accès à des services financiers (crédit) et non financiers (appui-conseil et formation).

Les céréales sont ainsi transformées en farines ou autres produits comme le couscous, l'arraw³, le sankhal⁴... Ces produits sont ensuite vendus via un réseau de distribution constitué de boutiques de quartier, de commerçants établis dans les marchés ou à travers le réseau social des femmes lorsqu'il s'agit d'activités portées par un GIE⁵ de femmes.



Transformation secondaire et conditionnement des céréales locales © ENDA

Et qu'en est-il de la transformation pour la consommation directe en milieu rural ?

Nous cherchons à promouvoir des initiatives de transformation dans les villages avec la mise en place d'unités de transformation villageoises. Les produits issus de cette transformation sont destinés exclusivement à la consommation dans les familles. L'objectif ici est d'améliorer l'alimentation des ménages ruraux qui auto-consomment une grande partie de leur production

² Les revenus tirés de la commercialisation de l'arachide ne permettent plus de prendre en charge convenablement ces besoins.

³ Farine de mil ou de maïs, humectée et roulée en petits granulés séchés.

⁴ Fines brisures de mil brut et sec.

⁵ Groupement d'intérêt économique, structure intermédiaire entre la société et l'association.

céréalière. Nous avons en effet constaté une forte progression du riz au sein des ménages ruraux du fait de sa facilité de préparation, alors que le mil, pourtant plus accessible (stocks), exige plus d'effort physique des femmes pour sa préparation (transformation manuelle). La mise en place de moulins permet de lever cet obstacle à la consommation des céréales locales au sein des ménages. La gestion des moulins dans chaque village est assurée par un comité constitué pour l'essentiel de femmes. Les moulins offrent des services de mouture qui sont rémunérés à raison de 35 FCFA par kilo transformé. Les recettes tirées de l'exploitation du moulin sont ensuite utilisées pour l'entretien et l'amortissement de l'équipement, la paie du meunier, ainsi que pour contribuer à la prise en charge de besoins communautaires tels que la réparation de table-bancs et la réfection du mur de clôture de l'école, l'achat de nattes pour la mosquée, l'apport communautaire dans la réalisation de projets...



Equipement de transformation © ENDA

Concernant la concertation entre acteurs, des ateliers de partage étaient prévus pour discuter de la vision de chacun sur les filières céréalières : qu'est-il ressorti de ces échanges ?

L'organisation d'ateliers de concertation a été motivée par le fait que nous avons constaté que les producteurs n'avaient pas d'informations sur les défis du secteur, ses enjeux. Quand nous évoquons des thèmes tels que le réchauffement climatique, la sécurité alimentaire, ou les politiques agricoles, les gens ne comprenaient pas. Or il est nécessaire que les paysans adaptent leur travail en fonction de ces grands enjeux, mais pour cela ils doivent d'abord comprendre. En outre, le paysan ne doit pas être considéré comme un élément isolé. Par exemple, l'État du Sénégal développe plusieurs stratégies pour atteindre l'objectif de nourrir les populations locales, et le paysan doit comprendre sa place dans ce processus, pour pouvoir participer au débat.

Par ailleurs, il était important pour nous de travailler à instaurer un dialogue entre les différents acteurs de la filière afin de permettre la construction d'une véritable chaîne de valeur. Des rencontres de négociation autour du prix des céréales sont promues afin de permettre de lever les contraintes identifiées de part et d'autre. Nous favorisons donc ces échanges pour amener le producteur à comprendre l'importance de la qualité dans la commercialisation durable des céréales et la nécessité pour lui de s'investir dans ce sens pour sécuriser son marché et assurer durablement ses revenus. Il faut aussi qu'il comprenne que le développement de sa production dépend de l'évolution de la demande sur le marché urbain, car s'il n'y a pas de demande, cela ne sert à rien de produire en trop grande quantité. D'autre part le transformateur doit comprendre que le producteur a besoin d'un prix suffisamment rémunérateur pour pouvoir mettre en œuvre une activité de qualité, et donc approvisionner l'UT [*unité de transformation*] correctement.

Ce projet met en place une collaboration avec l'union nationale des associations de consommateurs : pourquoi est-ce important ?

Nous avons voulu travailler avec cette association car c'est un interlocuteur crédible et reconnu. Cette collaboration nous permet donc de faire davantage de plaidoyer. Celui-ci est nécessaire car la faible consommation des produits locaux est forcément liée à des contraintes d'ordre politique.

Pour que la production locale se développe, il faut que l'État manifeste une certaine volonté. Or, les associations de consommateurs représentent un réseau important, donc un allié stratégique et une force mobilisable dans le processus d'amélioration des politiques publiques dans le secteur. De plus, ces associations nous ont offert des espaces pour faire la promotion des produits, en termes de prix et de qualité, et convaincre les consommateurs de les acheter.

Les produits locaux sont-ils bien vus au Sénégal ?

Il y a une sollicitation importante des producteurs de la part des transformateurs en milieu urbain pour accéder à une matière première de qualité. Cela traduit l'existence d'une demande des consommateurs en milieu urbain.

On constate en effet une augmentation importante de la consommation de céréales locales en milieu urbain, notamment avec la nouvelle tendance des sénégalais à s'alimenter dans la rue. Les produits offerts, majoritairement à base de céréales et légumineuses locales, sont préparés artisanalement par les femmes, et ensuite commercialisés dans la rue.

Y a-t-il des freins à cette demande urbaine tendanciellement croissante ?

Oui, le problème central reste la qualité de ces produits. Il faut améliorer les procédés de transformation au sein des entreprises, ainsi que la qualité de la matière première pour, in fine, améliorer la perception générale des consommateurs sur les produits locaux.

Le prix n'apparaît pas vraiment comme une contrainte. Nous avons effectué il y a plusieurs années un travail d'investigation qui a permis d'identifier un seuil de prix psychologique⁶ pour les différents produits céréaliers secs. Ce sont aujourd'hui des prix de référence dans le secteur.

Cependant, il est vrai qu'on constate une certaine instabilité des prix sur le marché. Ceci est dû au fait que la matière première se fait rare à certaines périodes de l'année. La demande est alors supérieure à l'offre. La principale difficulté pendant cette période qui correspond à la soudure chez le producteur est que le transformateur n'est pas en mesure de répercuter cette hausse de la matière première brute sur les prix de vente des produits finis.

Même si les céréales locales sont en phase de progression au sein des ménages, il faut garder à l'esprit que si le prix augmente, il y a un risque de rejet de la part du consommateur. C'est pourquoi nous essayons de réguler les prix, et en même temps de bannir certaines pratiques consistant à jouer sur le poids des sachets qu'ils font passer à la pesée de 500 g (poids affiché) à 400 g (poids réel). La solution à promouvoir serait plutôt de réajuster la production en rationalisant les charges de fonctionnement.

Pourquoi avoir inclus un test de warrantage ?

Nous faisons beaucoup d'efforts pour améliorer la productivité des cultures vivrières, mais nous nous sommes rendu compte que même si le producteur disposait d'une récolte énorme, il

⁶ Le prix psychologique ou prix d'acceptabilité est le prix théorique pour lequel les ventes d'un produit pourraient être maximales en fonction des seuils psychologiques auxquels fait face le consommateur (seuil inférieur qui induit une peur sur la qualité du produit et seuil maximum pour lequel le consommateur juge le produit trop cher).

rencontrait toujours des problèmes de trésorerie, à cause de la crise arachidière. Ainsi, il était souvent amené, selon les périodes, soit à hypothéquer sa production pour bénéficier de crédits onéreux, soit à brader sa récolte. Non seulement cela le laissait à la merci du commerçant alors maître du jeu, mais en plus cela plaçait le producteur dans une situation d'insécurité alimentaire malgré tous les efforts consentis sur la production.

C'est pour cette raison que nous avons voulu trouver un système qui puisse répondre aux besoins de liquidités des producteurs. Nous avons donc fait appel à une mutuelle, qui leur permet de mettre leur récolte en hypothèque, à un prix égal au prix du marché ou négocié avec les producteurs stockeurs. Cependant, si le producteur fournit 100 kg de céréales à 100 FCFA le kilo, il recevra 7 000 FCFA au lieu de 10 000 FCFA, car 30 kg de céréales sont mis en réserve au cas où le prix du marché serait inférieur à 100 FCFA/kg au moment de la vente (le prix peut aller jusqu'à 250 FCFA au mois de juillet). Au contraire, si le prix de vente est supérieur à la valorisation de départ, ces 30 kg sont rendus au producteur. Ce système permet donc de résoudre deux problèmes à la fois, car le producteur reçoit de l'argent au moment où il en a besoin, et récupère soit de l'argent (ristourne après remboursement du prêt, des intérêts et des frais de stockage), soit des céréales s'il décide de ne pas vendre parce que disposant d'autres ressources pour rembourser. Cette ristourne lui permet d'assurer sa couverture alimentaire pendant la période de soudure.

Cette expérience d'alliance avec une mutuelle a-t-elle été concluante ?

Pour la première expérimentation, plus de 80 % des stocks de céréales de qualité reconnue, soit 26,5 tonnes, ont été vendus aux transformatrices de Dakar, à raison de 165 FCFA le Kg, alors que le prix de valorisation à la mise en stock était de 125 FCFA. Les producteurs ont donc réalisé une marge brute de 40 FCFA par kg de céréale stocké.

Nous avons reçu de très bons échos de la part des producteurs, qui étaient très satisfaits de l'expérience. Et pour cause, certains d'entre eux se sont retrouvés avec 40 000 FCFA d'économies après avoir stocké ! Aujourd'hui, nous voulons donc que ce système soit porté par les producteurs eux-mêmes. Nous avons amené leur organisation à engager des négociations avec l'IMF sur les conditions de mise en route du système pour cette année avec un dispositif d'accompagnement souple de notre part. En effet, la réussite du système exige un important travail d'animation et nous pensons qu'il faut davantage construire cette capacité pour l'OP afin de permettre un portage efficace et durable du système par les seuls producteurs.

Est-ce que les OP gèrent désormais de façon autonome la mise à disposition de semences et d'engrais auprès de leurs membres ?

En milieu rural, il y a deux contraintes qui affectent la productivité : il est nécessaire de disposer d'une semence de qualité et de bénéficier de conseil agricole. Nous avons donc travaillé à la mise en relation entre les producteurs et les multiplicateurs de semences agréés qui proposent des variétés adaptées. Nous avons également cherché à orienter les producteurs vers des variétés performantes, qui satisfaisaient aussi à certaines exigences du transformateur. La variété de mil Souna 3 fut celle cultivée par la quasi-totalité des producteurs. C'est une variété qui a un comportement végétatif intéressant et ses grains farineux permettent de bons rendements à la transformation.

Nous avons mis en place au début du projet une subvention que les OP ont, après concertation, utilisée pour fournir des crédits à leurs adhérents, dans un souci de pérenniser leur action et de toucher le plus grand nombre. Ce système de crédit qui fonctionne avec un taux de 3 %, décidé par les producteurs, leur a permis de faire de nouveaux investissements et constitue un fonds de roulement permettant de faciliter l'accès aux intrants pour les membres de l'organisation.

Quelles pistes avez-vous envisagées pour pérenniser le système d'information sur les marchés (SIM) mis en place dans le cadre du projet ?

Le SIM était adossé à un dispositif très léger, et opérationnel à moindre coût. Il est donc normalement très facile à prendre en charge par les organisations de producteurs. Nous sommes heureux d'ailleurs de constater qu'un autre projet a repris le flambeau avec notre soutien, ce qui devrait pouvoir permettre d'inscrire le système dans le temps.

Sa mise en place répondait au souci d'informer en temps réel le paysan sur les prix pratiqués sur le marché concernant son produit, pour qu'il sache, avant de se rendre sur le marché, à combien il pourrait le vendre. Cela permettait aussi de résoudre le problème des zones déficitaires car, en connaissant les zones où la demande était plus forte que l'offre, le producteur ou le commerçant pouvait prendre l'initiative de se déplacer pour vendre ses produits là-bas.

Nous avons fait des enquêtes auprès des producteurs, et constaté qu'environ 90 % d'entre eux étaient satisfaits du système, même si quelques contraintes ont été soulevées. En effet, certains d'entre eux ont eu du mal à accéder à l'information par la radio par exemple. Ils nous ont cependant dit que le SIM leur avait permis d'améliorer leur pouvoir de négociation. De plus, contrairement à ce que nous pensions au départ, les commerçants – appelés banabanas – l'ont eux aussi trouvé pratique, notamment pour les informations qu'il donne sur les zones déficitaires.

Propos recueillis le 7 septembre 2012 par Mathilde Lecler (CFSI) complétés par des échanges en mars 2014 et édités le 26 mars 2014 par Hélène Basquin (CFSI).
Photos © ENDA

Pour creuser le sujet :

- Fiche projet, *Sécuriser les filières céréalières au Sénégal*, 2011
- Etude, *Les céréales au cœur d'une Afrique de l'Ouest nourricière*, 2012
- Témoignage, *Entretien avec Komi Abitor sur les ESOP des filières riz et maïs au Togo*, 2013

Ce projet a bénéficié d'un financement du CFSI dans le cadre du programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » (PAFAO, appel 2011). Voir la fiche projet.

Le programme de Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest 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), de la Fondation Ensemble, de la Fondation L'OCCITANE et de l'Agence Française de Développement. La SEED Foundation et la Fondation Un monde par tous participent également au volet capitalisation du programme.



