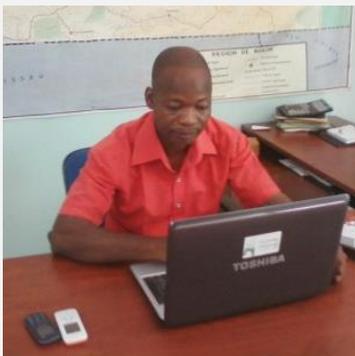


AU SÉNÉGAL

ALIMENTER KOLDA EN LEGUMES LOCAUX



Entretien avec Bougoupé Coulibaly (AVSF)

Bougoupé Coulibaly est le coordinateur d'AVSF à Kolda, ville de plus de 70 000 habitants située en Casamance. Il est en charge du développement organisationnel et du « Projet de sécurité alimentaire par l'intégration de l'agriculture et de l'élevage dans la région de Kolda » (le PSAK).

Dans la région de Kolda, la stagnation de l'emploi urbain limite les possibilités de diversifications de revenus. Face à ce constat, AVSF et l'Association de développement communautaire de Ninnaba ont misé sur le maraîchage, un secteur au fort potentiel, tant pour la diversification des revenus que permet l'activité, que pour l'émancipation des femmes, principales concernées par ce type de culture.

Dans le cadre d'un projet porté par :



AVSF - Agronomes et vétérinaires sans
frontières



ADCN - Association de développement
communautaire de Ninnaba

Pourquoi avoir choisi d'appuyer le maraîchage ?

Actuellement, dans la région, de nombreux producteurs rencontrent des difficultés, notamment dans les filières de rentes traditionnelles comme l'arachide et le coton. Ces filières ont des difficultés structurelles et le maraîchage fait partie de la stratégie de diversification des revenus agricoles, au même titre que l'élevage ou la transformation de produits agricoles.

Le maraîchage présente l'avantage de procurer des revenus réguliers sur l'année, et la demande est en pleine expansion. La population urbaine augmente vite et les habitudes alimentaires changent : le rôle nutritif des légumes est de plus en plus reconnu.

Ces facteurs font qu'il y a un regain d'intérêt des populations pour le maraîchage, surtout chez les femmes, traditionnellement très actives dans ce secteur. Nous les avons sensibilisées sur le

potentiel du maraîchage et une nouvelle dynamique économique s'est installée. Le maraîchage avait auparavant une fonction principalement sociale. Activité de retrouvailles aux niveaux villageois et inter-villageois, ses produits étaient majoritairement autoconsommés.

Comment augmenter la quantité et la qualité des légumes mis en marché ?

Nous sommes partis d'une étude menée en 2011 au sein de la filière locale qui a révélé la nécessité d'organiser stratégiquement la concertation, les échanges afin de changer la fonction des exploitations maraîchères. Les changements préconisés portaient également sur l'orientation des organisations, particulièrement sur le besoin de restructuration. Cela constituait une priorité selon l'étude.

Le second levier porte sur la prise en compte des exigences des consommateurs sur le plan de la qualité : il s'agit de s'adapter à la demande urbaine. Dans l'étude, nous avons tenté de clarifier les aspirations des consommateurs sur les produits. Nous avons défini des tableaux de spécification par produit et les consommateurs ont précisé leurs critères de qualité. Le but est de créer une dynamique de performance chez les producteurs par rapport à la réponse à la demande.

Quel est le rôle des « animateurs relais » et des « paysans contacts » ?

Ce système assure les transferts de compétences des techniciens d'AVSF vers les organisations et les groupements paysans.

Chaque village ou périmètre maraîcher sélectionne un producteur pilote plutôt ouvert aux innovations que nous appelons le « paysan contact ». Ce paysan est au service du village et du groupement villageois. Il conseille ces derniers sur les itinéraires techniques, sur l'accès au marché, il connaît les informations sur les besoins des consommateurs, sur la demande. En bref, le paysan de contact est un intermédiaire. Il est présent en cas de besoins d'appuis techniques ou matériels, il mène la capitalisation et il organise les séances de diffusion de l'information. C'est aussi lui qui nous remonte les informations sur ce qui se passe à la base.



Visite des parcelles pilotes à Salikégné et à Saré Bilaly © AVSF Sénégal

Les « animateurs relais » dépendent des organisations paysannes faitières. Ils sont les bras techniques des organisations de producteurs de deuxième ou troisième degré. Ils couvrent plusieurs villages (une dizaine par relais). Ils sont en relation directe avec les « paysans contacts » et ils les appuient sur le plan technique et organisationnel. L'organisation des faitières est leur priorité : organiser les réunions, organiser les démultiplications par zone (ateliers de diffusion de

l'information au niveau de 10 ou 15 villages par zone). Le relais anime ces rencontres avec l'appui d'AVSF. Dans le domaine du maraîchage, ils sont actuellement 6 animateurs relais. La zone d'intervention est découpée afin de constituer un véritable maillage.

Quel rôle peut jouer l'élevage lorsqu'on l'associe au maraîchage ?

L'élevage présente deux aspects contradictoires dans sa relation au maraîchage. Le premier, positif, est que l'élevage est une source énorme de matière organique pour maintenir la fertilité des périmètres maraîchers. On utilise le fumier de parcage sous forme de poudrette et de compost pour accroître la fertilité des sols.

L'autre aspect est le libre pâturage des animaux qui pose problème aux exploitations maraîchères. Dans certaines zones, la divagation des animaux d'élevage est une règle tacite admise pour une période donnée. De janvier à juin les éleveurs laissent le bétail en pâturage libre. A cette période, les exploitants maraîchers sont donc tenus de clôturer leur parcelle ou de la surveiller durant la journée. Mais les conflits sont fréquents et souvent douloureux entre maraîchers et éleveurs. Le projet a commencé à installer des clôtures sur une dizaine de périmètres. Nous voulons en installer davantage et ainsi pacifier les relations entre les deux professions.



Périmètre clôturé © AVSF Sénégal

Avez-vous constaté une augmentation des rendements due à la revitalisation des sols par des pratiques agroécologiques ?

Dans la région, les sols sont dégradés à cause de l'exploitation intensive de l'arachide. La monoculture a fait de sérieux dégâts sur le plan de la fertilité des sols.

La tendance actuellement est à l'accroissement des rendements à partir des techniques agroécologiques de fertilisation du sol. Nous expérimentons diverses pratiques. C'est tout un système que nous intégrons au fur et à mesure. Nous utilisons principalement de la matière organique complétée par une faible dose d'engrais chimiques. De plus en plus, les techniques de paillages se diffusent et la pratique du brûlis se réduit. A travers des ateliers d'échanges qui permettent aux producteurs de visualiser les expériences, de faire parler des producteurs pilotes de leurs expérimentations, les stratégies s'adaptent et gagnent en efficacité.

Le but est d'utiliser les engrais chimique de manière raisonnée. Il ne s'agit pas d'interdire leur utilisation car les deux peuvent être complémentaires d'un point de vue économique. Et au regard de la fertilité des sols sur le long terme, c'est la fumure organique qui agit.

Comment sont produites les semences maraîchères ?

Pour certaines cultures, les besoins en semences sont satisfaits localement. C'est le cas du gombo et de l'oseille : les paysans produisent leurs propres semences. Les semences de gombo importées existent et sont utilisées dans les régions nord du Sénégal. En Casamance, les producteurs n'aiment pas ces variétés importées. Les semences locales ont des caractéristiques très appréciées des consommateurs de la région de Kolda. La production locale de semences est tolérée par les services techniques de l'Etat, car elle n'a pas de vocation commerciale. Mais il existe des limites techniques pour certaines cultures, et les semences proviennent alors de stations de productions nationales.

Est-il facile d'organiser des ventes groupées de produits maraîchers ?

Les producteurs voient leurs marges réduites s'ils négocient seuls, les commerçants étant face à une multitude de vendeurs. Ils comprennent qu'avec une organisation collective, ils peuvent mieux négocier et augmenter leurs revenus. AVSF appuie cette dynamique par la création d'infrastructures comme les kiosques de ventes. Nous avons déjà un kiosque de vente directe à Kolda. Les maraîchers eux-mêmes, via leur organisation, assurent la collecte et la vente. Le cadre qui gère cet aspect est une coopérative maraîchère : le « cadre de coopération pour la promotion du maraîchage » (CCPM). Le dispositif sera bientôt renforcé par un second kiosque. Le rôle des kiosques est de collecter les informations sur la demande et d'organiser les livraisons.

Nous allons également lancer des « cases » de stockage de l'oignon. En période de grande production, les prix sont bas et ils peuvent augmenter du simple au double en trois ou quatre mois. Grâce au stockage, nous pourrions réguler le marché, éviter les ruptures et alimenter le marché toute l'année.

Des contrats entre producteurs et commerçants sont-ils envisageables ?

Nous n'y sommes pas encore arrivés même s'il y a eu des engagements informels, des livraisons. La contractualisation est difficile étant donné qu'il y a des acteurs qui ne sont pas encore entrés dans le système, cela maintient la possibilité pour les commerçants d'accéder au produit sans contractualiser.

Pour équilibrer le rapport de force, il faut élargir la base sociale de la coopérative maraîchère qui a un peu plus de 1 000 membres sur Kolda pour le moment. Nous travaillons actuellement à cet élargissement du Cadre de Coopération pour la Promotion du Maraîchage (CCPM).

En prenant du poids, le CCPM pourra aussi assurer la fonction, capitale, de plaidoyer auprès de l'Etat sénégalais. Le projet prend actuellement en charge certains besoins d'infrastructures, comme les infrastructures de stockage ou des clôtures. Mais l'Etat a également un rôle à jouer dans le domaine des infrastructures rurales et doit être complémentaire des organismes de coopération comme les ONG.

Comment favoriser les ententes sur les prix en incluant tous les acteurs ?

Cela demande un niveau élevé de concertation. Les acteurs prennent conscience peu à peu de l'utilité de la concertation et de son approfondissement. Pour le moment, ce sont les commerçants qui font la loi des prix, les consommateurs ne sont pas bien organisés. Pour les produits manufacturés, il existe une association des consommateurs au niveau national, mais elle ne se décline pas au niveau local.

Nous pensons qu'avec une organisation de producteurs forte, nous pouvons changer la donne. A présent, nous pouvons déjà dire que les légumes sont accessibles pour la plupart des ménages urbains. La bonne planification de la production joue un rôle déterminant dans la définition du prix. Les légumes sont périssables et les consommateurs sont gagnants lorsque c'est la pleine saison. Il existe ainsi des moments où le marché est inondé de certains types de légumes et la demande n'est pas assez forte pour absorber toute l'offre, nous vendons donc à prix cassé et nous perdons une partie de la production. Cela se produit pour la pastèque, le gombo.

La ressource en eau est un facteur important de ce point de vue. A cause de la contrainte en eau, tous les producteurs ont tendance à cultiver pendant hivernage [*saison des pluies*]. Le marché se retrouve saturé après les récoltes. L'enjeu est donc également d'installer des infrastructures d'irrigation efficaces.

Quel est l'impact sur les revenus des producteurs ?

Nous sommes en train de collecter et traiter les données de la campagne de cette année [2014]. Depuis deux ans, nous observons une progression de la production, des rendements et des revenus. L'augmentation des revenus est surtout due à l'organisation de la vente, qui est groupée et directe. Mais les ventes directes dans les casernes militaires, les hôtels et autres, n'absorbent pas toute la production. La coopérative maraîchère (CCPM) travaille donc au développement de ces marchés de vente directe.

Projetez-vous de créer un label, une indication géographique ?

Notre démarche écologique n'inclue pas de certification dans l'immédiat mais nous comptons lancer un processus collectif de certification participative d'ici deux ans. Nous en discutons pour une seconde phase, après certains problèmes organisationnels seront réglés. L'idée est de parvenir à une élaboration collective des normes de qualité et d'appliquer un contrôle interne à la coopérative. Une bonne stratégie marketing accompagnera cette certification. C'est cette qualité qui va imposer l'image des produits de la coopérative.

Les certifications classiques sont trop coûteuses ?

Les certifications externes sont effectivement très chères. Nous en avons fait l'expérience sur le sésame. Il existe peu de structures de certification reconnues au niveau international et leurs prix sont très élevés. Je pense notamment à Ecocert qui a un bureau à Ouagadougou et qui couvre la sous-région à un tarif très élevé pour les organisations de producteurs.

Comment contourner le problème d'accès au crédit des petites exploitations ?

Aujourd'hui, le Conseil d'Administration de la coopérative a invité une structure de financement. Le but est de prouver l'intérêt économique du maraîchage et de l'activité de la coopérative. La coopérative propose ainsi un début de réponse aux besoins de financements des producteurs qui n'ont pas la garantie nécessaire pour accéder au crédit bancaire. A travers la caution solidaire, la coopérative peut plus facilement accéder à des financements. Encore une fois, la stratégie menée collectivement est payante.

Etes-vous impliqués sur la question des importations de produits maraîchers ?

Le plaidoyer constitue un champ d'action très fort pour la coopérative. Elle a adhéré à la coopérative nationale de Développement de l'horticulture et s'appuie sur elle au niveau national. Cette coopérative nationale des horticulteurs est membre du CNCR (Conseil National de Concertation et de Coopération des Ruraux). La présence de la coopérative dans ces deux instances lui permet de s'impliquer dans les négociations.

Cette année, les tensions ont été fortes entre commerçants et les organisations de producteurs. Les commerçants ont une faîtière nationale qui gère les importations d'oignons. Ils se sont retrouvés face aux organisations de producteurs d'oignon de la zone des « Niayes » et de la vallée du fleuve Sénégal. Il y a eu un difficile arbitrage de l'Etat où il a été question de bloquer des oignons importés déjà présents dans le port. Les producteurs se sentent de plus en plus fort pour discuter à la fois avec les organisations de commerçants et avec l'Etat sénégalais. Nous voulons contribuer à maintenir et à agrandir cette force.

Quelles sont les conséquences de l'urbanisation sur les terres agricoles ?

Pour le moment, le problème foncier ne se présente pas à Kolda contrairement à la zone des « Niayes » au nord de Dakar. Le problème est très sérieux là-bas, les parcelles des maraîchers sont menacées par l'extension de Dakar. A Kolda, nous avons des superficies non exploitées très importantes et le potentiel est donc encore très grand.

Propos recueillis le 9 mai 2014 par Bastien Breuil (CFSI) et édités le 24 juin 2014 par Bastien Breuil (CFSI), Photos © AVSF.

Pour creuser le sujet :

- Fiche projet, Amélioration de l'approvisionnement en produits maraîchers de marchés urbains de Casamance, 2012
- Fiche innovation, Concertation et vente directe de produits maraîchers, 2014
- Etude, Améliorer l'accès au marché pour les exploitations familiales en Afrique, 2013
- Etude, Quelles stratégies pour améliorer le pouvoir de marché des producteurs agricoles ?, 2011
- Témoignage, Quel accès aux marchés pour les maraîchers ? Pierre Cuche nous parle d'un projet dans le nord du Burkina Faso, 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 2012). 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.

