

AU SÉNÉGAL

CONNECTER LES EXPLOITATIONS FAMILIALES AUX MARCHÉS PORTEURS



Entretien avec Elphège Ghestem

Depuis plus de 10 ans, Elphège Ghestem travaille au sein de l'ONG française Agrisud. Directrice adjointe des opérations, elle suit étroitement les actions menées au Maroc, où elle vit, et en Afrique de l'Ouest.

Au Sénégal, Agrisud et son partenaire local JAPPOO Développement tentent de lever les contraintes qui pèsent sur l'agriculture familiale des régions de M'bour (sud de Dakar) et de Basse-Casamance. Objectif : se reconnecter aux marchés porteurs, en particulier celui des structures hôtelières du littoral.

Dans le cadre d'un projet porté par :



www.agrisud.org



Pourquoi travailler avec le secteur touristique ?

En 2009, nous avons répondu à la demande du Club Méditerranée qui a un village de vacances en Basse-Casamance et projetait d'en ouvrir un autre à 80 kilomètres au sud de Dakar, près de M'bour. Leur souhait était d'améliorer leur impact sur le développement socioéconomique local. Nous avons identifié un levier : l'approvisionnement des buffets des villages de vacances en produits frais issus des petites exploitations familiales environnantes. La mise en relation de l'offre de ces exploitations avec la demande du Club Med souffre des difficultés classiques d'écoulement des produits sur les marchés locaux : diversité des produits, régularité, quantité et qualité.

Quelle est votre stratégie ?

À M'bour, au sud de Dakar, notre partenaire JAPPOO fait le constat que les organisations d'appui aux producteurs (OA) doivent gagner en compétences pour accompagner au mieux leurs membres et promouvoir des systèmes de production agricoles adaptés à la diversité des situations. Dans le cadre du programme Pafao, nous soutenons trois groupements de producteurs, dont deux groupements féminins, basés à Nianiar et à Samaane. Ces groupements, créés dans le cadre de

projets antérieurs, exploitent des parcelles agricoles regroupées au sein d'un périmètre. Le troisième groupement, la fédération des maraîchers de Ndianda, regroupe les producteurs de la zone exploitant des parcelles indépendantes les unes des autres. Nous appuyons aussi une association sénégalaise, le Regroupement communautaire pour le développement de Fissel (Recodef), qui met en œuvre des projets d'appui aux exploitations familiales.

Comment soutenez-vous ces organisations ?

Nous avons développé une méthode originale d'analyse des systèmes de production. Cette « caractérisation » diffère des approches classiques de diagnostic, la vision est plus globale. Elle prend en compte non seulement les faiblesses de l'exploitation, mais aussi et surtout, les contraintes du milieu, naturel, économique et social.

Des outils sont mis au point avec les animateurs : questionnaire de caractérisation d'une exploitation agricole à l'échelle du système de production (et non simplement à l'échelle des systèmes de cultures), *focus group* d'analyse économique (pour établir une situation de référence de l'économie de l'activité), etc.

Les OA, accompagnées par JAPPOO et Agrisud, testent chaque outil auprès des producteurs qu'elles accompagnent. Grâce aux diagnostics personnalisés, les OA peuvent ensuite monter des « plans d'actions correctives » pour chaque exploitation familiale.



Pépinière et plantation dans un objectif d'embocagement des parcelles © Agrisud

En quoi consistent ces plans d'actions ?

Lors des caractérisations, diverses contraintes émergent : salinité des sols, érosion éolienne, fluctuation des prix sur les marchés, etc. Chacune doit être réduite par des actions correctives. Concrètement, cela passe par l'apprentissage de nouvelles techniques agricoles ou de nouveaux outils de gestion. JAPPOO Développement ainsi que le Service départemental de développement rural (SDDR) viennent en appui aux organisations, respectivement sur les volets méthodologique et technique.

Par exemple, pour faire face au problème de fertilité des sols, les OA forment les producteurs à l'utilisation de biofertilisant liquide. Autre exemple, afin de démarrer la production plus tôt et entrer sur les marchés lorsque les prix sont encore hauts, les producteurs réalisent des pépinières sur pilotis en hivernage.



Préparation d'un traitement naturel ©Agrisud

Comment se passe la transmission des nouvelles techniques agricoles ?

Pour diffuser ces nouvelles techniques, les OA s'appuient sur un système de producteurs leaders appelés « maîtres exploitants ». Identifiés pour leur charisme par leurs pairs, ils agissent comme vecteurs des nouvelles techniques.

Mais le risque de ce système est de favoriser le « copié mal collé ». En plus du leadership, les producteurs retenus pour être « maîtres exploitants » doivent avoir une bonne maîtrise des techniques et un savoir-faire dans la transmission des messages.

Dans un premier temps, nous validons avec eux l'ensemble des techniques qu'ils peuvent diffuser dans leur environnement proche. Ensuite, nous les accompagnons au plan technique et au plan méthodique dans la transmission de savoirs. Enfin, nous assurons le suivi de ces maîtres exploitants dans leurs actions de formation et d'accompagnement des producteurs affiliés.

Reste la problématique de la pérennité de ces relais sur laquelle il est important de réfléchir. Actuellement 21 maîtres exploitants sont en cours de formation. Ils ont déjà délivré de petites formations, mais seulement dans le cadre de leur apprentissage de formateur. L'après-projet doit être réfléchi rapidement avec eux.

Avez-vous rencontré des difficultés ?

Pour assurer l'appropriation de la méthode par les organisations d'appui, nous adoptons une démarche de formation-action. Après un temps pédagogique, où la méthode est expliquée et où les outils sont élaborés, nous accompagnons les OA dans la mise en œuvre de ces outils auprès des exploitations. La démarche adoptée, et la confiance que nous accordent les organisations bénéficiaires, permettent de surmonter la plupart des difficultés.

Cependant, certains points de blocage persistent.

Au niveau des associations, la démarche essentiellement basée sur un renforcement de compétences des producteurs est parfois mal comprise (la logique d'appuis directs continue de prévaloir).

Au niveau des groupements de producteurs, certains facteurs d'ordre organisationnel peuvent également entraver le fonctionnement des activités. C'est le cas par exemple du problème d'eau du groupement de Samaane. Nous ne pouvons pas contribuer à l'acquisition d'une nouvelle motopompe tant que leur organisation ne garantit pas la pérennité de cet investissement.

Intervenez-vous sur l'équipement des producteurs ?

Des dotations ponctuelles en matériel ou en intrants sont possibles. Elles répondent aux contraintes qui pèsent sur les producteurs et qui compromettent l'application des techniques agroécologiques. Les producteurs bénéficiaires de ces dotations ne remboursent pas le projet, mais mettent en place un système de caisse commune pour renouveler les équipements ou les intrants à la campagne suivante. Cette caisse commune a permis l'achat de semences maraîchères pour mener les tests de la pépinière sur pilotis. La campagne suivante, les producteurs achètent eux-mêmes la semence avec le fonds ainsi reconstitué.

Un accompagnement de la relation avec les fournisseurs facilite également l'accès aux semences.



Rencontre des maîtres exploitants avec un fournisseur d'intrants © Agrisud

Comment travaillez-vous sur la commercialisation ?

A M'bour, département situé sur la Petite côte sénégalaise, la zone est touristique et nous travaillons avec les structures hôtelières.

Nous développons aussi la concertation entre producteurs et *banabanas* [nom local des intermédiaires commerciaux]. Ces derniers veulent s'approvisionner dans la zone mais ils rencontrent des difficultés, entre autres la régularité et la quantité des produits disponibles. Harmoniser l'offre des producteurs et la demande des intermédiaires favorise les circuits de commercialisation locaux et améliore la collaboration pluriacteurs.

Nous organisons des rencontres au début, en cours et en fin de saison pour les campagnes d'hivernage et de saison sèche. Les *banabanas* et les producteurs partagent leurs attentes et définissent les modalités de collaboration. L'idée est de susciter l'intérêt des *banabanas* à s'approvisionner sur les parcelles des producteurs, afin de faciliter l'acheminement des productions vers les marchés.

Ce rapprochement porte-t-il ses fruits ?

Pour le moment, nous sommes encore dans une phase d'apprentissage pour la mise en place d'un système de collaboration efficace entre les acteurs. Mais notre expérience de partenariat et de

négociation avec l'hôtellerie/restauration a été particulièrement utile pour anticiper les facteurs de blocage : diversité et régularité de l'offre, négociation des prix et respect des engagements d'achat.

Sur une première année test à Ndianda, 5 *banabanas* et 15 producteurs ont joué le jeu de cette collaboration. Un peu plus de 24 tonnes de produits diversifiés ont été échangées sur la campagne ; et les deux parties se déclarent très satisfaites de ces premiers résultats. À Fissel, avec 10 *banabanas* et 9 producteurs, les résultats sont plus faibles (7 tonnes de produits échangés). Les ateliers ont permis d'identifier les faiblesses (quantité de produits) et les corrections à apporter. Des engagements ont déjà été pris pour la campagne d'hivernage.

Dans tous les cas, il faut souligner la valeur ajoutée de ces ateliers : les *banabanas* comprennent les contraintes des producteurs, qui perçoivent mieux les services essentiels que les premiers prennent en charge (transport, acheminement vers les points de vente, etc.)

Un système d'information de marché (SIM) a aussi été développé...

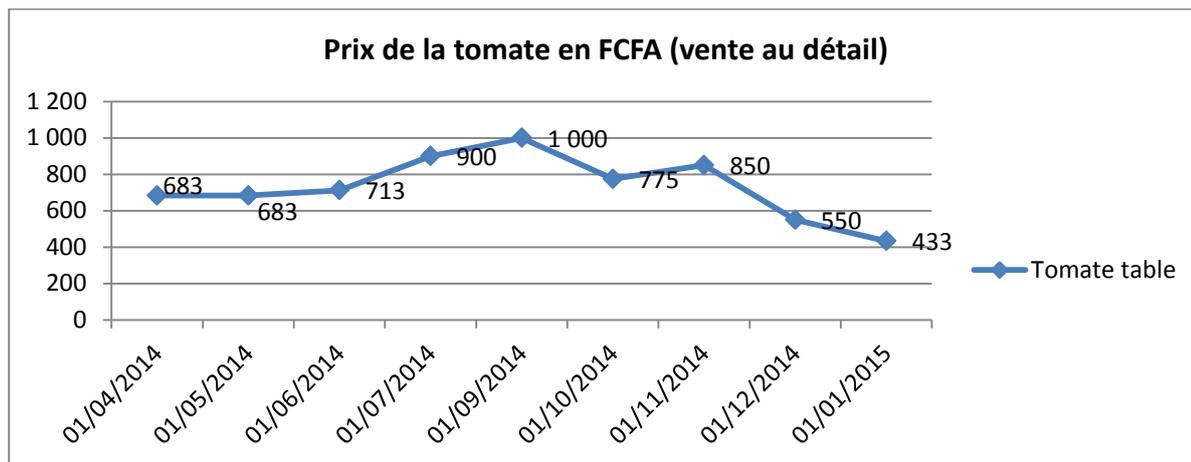
Le SIM informe les agriculteurs sur les prix de marché. Actuellement notre SIM suit les marchés de Joal, M'Bour et Fissel, où sont récoltés les prix en gros et les prix au détail. L'association Recodef assure le suivi du marché de Fissel (à l'est de M'bour) et l'animateur de JAPPOO Développement ainsi que les producteurs membres des OA relèvent les prix à M'bour et à Joal (au sud de M'bour).

Suite à ces relevés, les prix sont diffusés dans des bulletins bimensuels affichés dans les villages et près des parcelles agricoles. Nous n'avons pas mis en place de diffusion par téléphone ou par sms car cela nécessiterait un plus grand nombre de bénéficiaires. Mais il est évident que les technologies de l'information et de la communication (TIC) sont des outils à promouvoir dans ce type de système.

Grâce au SIM, nous réfléchissons avec les techniciens et les agriculteurs à une stratégie de planification des cycles culturaux. L'idée est que les agriculteurs commencent le cycle cultural au moment le plus propice pour assurer une récolte lorsque les prix sont satisfaisants.



Relevé hebdomadaire de prix sur le marché de Mbfaye © Agrisud



Exemple de l'évolution du prix moyen de la tomate d'avril 2014 à janvier 2015

En quoi consiste la plateforme Changement climatique que vous avez montée ?

C'est une plateforme locale d'information et de concertation qui regroupe les organisations d'appui, celles impliquées dans le projet et d'autres, des représentants de producteurs, les services agricoles de la zone ainsi que le Laboratoire mixte international d'intensification écologique des sols (LMI IESOL) de Dakar.

L'objectif est d'identifier les facteurs de vulnérabilité des exploitations familiales, autant environnementaux que socioéconomiques, ainsi que les techniques à mettre en place pour diminuer les effets du changement climatique et rendre les exploitations familiales plus résilientes.

Les acteurs de la plateforme ont identifié quatre grandes contraintes au plan environnemental : la pauvreté des sols en matière organique, la salinité des eaux, la présence du striga (adventice qui parasite le mil) et les inondations des parcelles. Pour chaque obstacle, des techniques sont proposées par les acteurs de la plateforme afin de dépasser ou limiter ces contraintes ; elles sont ensuite testées avec les producteurs.



Atelier de partage avec la plateforme © Agrisud

Comment ces techniques sont-elles validées ?

Les techniques sont appliquées sur les exploitations, testées empiriquement. Pour certaines d'entre-elles, des vérifications scientifiques peuvent être organisées, d'où le partenariat avec le LMI-IESOL. L'objectif est de valider l'efficacité d'une pratique avant de la promouvoir.

Les tests empiriques impliquent les OA et les services techniques sénégalais. Un protocole de comparaison est mis en œuvre entre un producteur qui applique la technique et un autre producteur qui ne l'applique pas, et ce dans des conditions de production similaires. Par exemple, nous testons l'utilisation de la fiente de volaille (en fumier) pour limiter le développement du striga sur la culture du mil.

Sur le plan scientifique, nous avons testé l'utilisation des résidus de mil ou des coques d'arachide dans les puits pour réduire la salinité de l'eau (pratique souvent utilisée dans la zone mais dont les effets ne sont pas prouvés). Le protocole scientifique, et les deux séries de test ont invalidé cette technique. C'est certes décevant pour les producteurs, mais extrêmement formateur...

Quels moyens de diffusion envisagez-vous ?

Les techniques testées et validées pour leur efficacité seront diffusées par les organisations d'appui associées à la plateforme (associations, groupements de producteurs ou services techniques comme le SDDR), les maîtres exploitants et via le réseau Agrisud afin de toucher d'autres pays aux conditions climatiques et aux défis environnementaux similaires.

L'ensemble des techniques fera l'objet d'un document de capitalisation qui sera diffusé auprès des autres organisations d'appui de la zone.

Un autre relais de diffusion est la capitalisation du programme Pafao.

Propos recueillis en avril 2015 par Camille Bureau (CFSI), édités en juillet 2015.
Photos © Agrisud

Pour creuser le sujet :

- Fiche projet, *Une agriculture familiale résiliente pour garantir la sécurité alimentaire*, 2013
- Information, *Changement climatique : de la perception à l'adaptation*, 2015
- Guide, *L'agroécologie en pratique*, 2011
- Rapport, *Comment les exploitations familiales peuvent-elles nourrir le Sénégal ?*, 2010
- Rapport, *Intégration des petits exploitants au marché*, 2013
- Guide, *Promouvoir des activités agricoles génératrices de revenus : l'expérience d'Agrisud et de ses partenaires au Maroc*, 2015

Ce projet a bénéficié d'un financement de la Fondation Ensemble et du CFSI dans le cadre du programme « Promotion de l'agriculture familiale en Afrique de l'Ouest » (PAFAO, appel de 2013). Voir la fiche projet.

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

