



# FEED THE FUTURE

Initiative des Etats-Unis contre la faim et pour la sécurité alimentaire dans le monde



## SENEGAL Naatal Mbay

Chaînes de valeur céréalières

### LA CONTRACTUALISATION

Les producteurs de céréales ont désormais accès à des cadres contractuels ouverts, appuyés par les banques, qui leur permettent de négocier des accords avec les industriels et les commerçants locaux. Selon des principes de contractualisation flexibles, les producteurs s'organisent pour produire des céréales de qualité tandis que les banques facilitent la fixation des prix et les transactions avec les industriels acheteurs.

2019



**USAID**  
DU PEUPLE AMERICAIN

## INTRODUCTION

Le Plan Sénégal Emergent (PSE) a identifié le développement de corridors céréaliers comme domaine d'intervention prioritaire pour une agriculture inclusive. L'initiative Feed the Future s'est alignée sur cette vision de chaînes de valeur cérésières inclusives. A travers le Projet Croissance Economique (PCE) d'abord, suivi du projet Naatal Mbay, Feed the Future a travaillé au renforcement des organisations des petits producteurs de riz, maïs et mil pour qu'elles soient en mesure de s'intégrer durablement à des chaînes de valeur compétitives et des marchés rémunérateurs. La réinvention du cadre contractuel entre acheteurs et petits producteurs dans le contexte particulier du marché des céréales locales est au cœur du processus.



© RTI International

## CONTEXTE

Au Sénégal, la contractualisation chez les petits producteurs a historiquement été associée aux grandes filières de transformation et d'exportation, où des structures paraétatiques ou privées créent un cadre qui facilite l'accès aux intrants, à l'encadrement technique, aux services mécanisés et à la commercialisation des produits. Par exemple, pour le coton, la Société de Développement et des Fibres Textiles (SODEFITEX) fournit un package d'intrants et de services aux producteurs qui, en contrepartie, lui vendent leur récolte. Pour la tomate industrielle, les usines, les organisations de producteurs, les services techniques d'appui et les banques ont su créer un cadre fonctionnel pour encadrer la production et la commercialisation.

Toutefois, ces modèles opèrent sur des marchés où le commerce informel est structurellement limité. Dans le cas du coton, l'acheteur est unique et les débouchés locaux minimes. Pour la tomate industrielle, le caractère périssable et l'étalement de la récolte sur une période assez courte force les producteurs à vendre sans délai aux usines, les marchés alternatifs étant rapidement saturés.

Le cadre de commercialisation traditionnel des céréales au Sénégal est tout autre. Le marché informel occupe une place prépondérante et fait que les prix fluctuent fortement. Leur bas niveau au début des récoltes pousse les producteurs au bradage pour couvrir leurs besoins urgents. Les prix sont en général plus élevés en fin de campagne, ce qui profite aux producteurs qui en ont les moyens de spéculer sur leurs surplus. Des accords tripartites impliquant acheteurs, banques et organisations de producteurs ont été expérimentés pour organiser la commercialisation et stabiliser les prix. Elles ont démontré la fragilité des ententes de précampagne et la prépondérance des ventes sur le marché informel.

Les chaînes de valeur cérésières apparaissent peu compétitives et difficiles à considérer comme une source fiable d'approvisionnement des transformateurs industriels et des marchés urbains du Sénégal.

### PHOTO. PAGE 1

Un partenariat gagnant-gagnant : Seynabou Fall, Présidente du GIE des producteurs de mil de Wack Ngouna et Pierre Ndiaye Chef de l'entreprise agro-industrielle Mamelles Jaboot. Le niveau de contrat annuel atteint aujourd'hui 1 000 tonnes.

### PHOTO. PAGE 2

Livraison de mil par le GIE de Mabo à un acheteur industriel. La capacité d'un groupement à assurer la consolidation d'un produit de qualité est la clé du succès.

## DESCRIPTION DE LA TECHNOLOGIE

Le cadre contractuel promu par Feed the Future vise à ce que les organisations de producteurs deviennent actrices à part entière de la chaîne de valeur. Elles doivent s'auto-organiser, définir elles-mêmes les règles du jeu et en assurer le respect par leurs membres. Cette approche repose sur des principes directeurs qui régissent les actions de renforcement des capacités et orientent les acteurs vers la co-construction de structures contractuelles résilientes.

### Auto-organisation des groupements de producteurs

Les Réseaux de producteurs (RP) doivent être capables de planifier, suivre et évaluer leurs programmes de production afin d'interagir professionnellement avec les fournisseurs d'intrants, les banques, les prestataires de services mécanisés et finalement leurs clients. La maîtrise d'outils informatisés devient ainsi une compétence stratégique pour les RP.

### Contractualisation fractionnée de la production

La nécessité pour un petit producteur de nourrir sa famille et la présence d'un marché local de proximité doivent être reconnues lors de la définition des engagements contractuels. En début de campagne, le principe d'un engagement minimal restreint au remboursement d'un crédit sur intrants est préférable à la contractualisation sur la totalité des surplus.

### Formules de fixation du prix de vente

La formule de fixation du prix de vente doit être flexible, refléter le marché à la récolte, et être établie sur la base d'un coût de revient calculé en fonction de rendements précis et de tous les frais pris en charge par les producteurs. Le prix d'entrée se limite souvent aux ventes destinées au remboursement des crédits bancaires. Au-delà de ce seuil, le marché pour les surplus céréaliers doit être ouvert à la concurrence des industriels, commerçants villageois et grossistes régionaux.

### Autonomie de gestion du crédit de campagne et couverture des risques

Les RP doivent pouvoir contracter directement avec les banques sur la base de données fiables, et sans la contre-signature d'une entreprise leader. Elles doivent gérer efficacement le processus de remboursement. Elles doivent aussi pouvoir assurer leur crédit contre les risques hors de leur contrôle.

### Normes de qualité définies d'accord partie

Les acteurs de la chaîne de valeur doivent définir un cadre normatif qui définit les critères de contrôle de la qualité et des méthodes de mesure appropriées. Ces normes doivent être adoptées par les membres des RP et intégrées aux ententes contractuelles avec les banques (nantissement de stocks) et les acheteurs.

### Contractualisation des prestations de services

Les RP optimisent leur compétitivité et leur résilience par leur capacité à contractualiser les achats groupés d'intrants, les services mécanisés de préparation des sols et de récolte, l'accès aux services financiers, etc., avec un écosystème diversifié de prestataires privés. Les RP bénéficient indirectement d'activités de facilitation de l'émergence d'un marché ouvert des intrants et de la prestation de services financiers et post-récolte.

## CONTRACTUALISATION VERTICALE FERMÉE VS CONTRACTUALISATION HORIZONTALE OUVERTE



MODÈLE DE CONTRACTUALISATION VERTICALE ET FERMÉE



MODÈLE DE CONTRACTUALISATION HORIZONTALE ET OUVERTE



### ACHETEUR

Un seul acheteur (entité souvent étatique)	Plusieurs acheteurs de la production
--	--------------------------------------

### MODE DE REMBOURSEMENT DES AVANCES OU CREDITS

Remboursement largement en nature	Plusieurs acheteurs de la production Remboursement en nature et espèces
-----------------------------------	--

### TYPE DE VENTE

Vente totale à l'unique acheteur	Vente fractionnée
----------------------------------	-------------------

### DATE DU CONTRAT

Contrat pré-campagne	Contrat pré-campagne à prix « ouvert » avec la Banque Contrat à prix ferme à la récolte avec l'acheteur
----------------------	--

### ASSURANCE QUALITÉ

Qualité contrôlée par l'acheteur à la livraison	Contrôles de vérification par réseaux de producteurs, les banques et les acheteurs à différents stades
---	--

### PROCESSUS DE FIXATION DE PRIX

Rencontre et plaidoyer avec un acheteur unique	Négociation sur la base des coûts et du marché Concurrence entre multiples acheteurs du produit
--	--

Source : USAID, LEO 2016

## CHANGEMENTS PROVOQUÉS

Les actions de renforcement des capacités et de facilitation des programmes de Feed the Future au Sénégal ont permis l'émergence, la stabilisation et le passage à l'échelle de nouveaux modèles de contractualisation dans les chaînes de valeur riz, maïs et mil.



**DANS LA CHAÎNE DE VALEUR MIL,** un transfert de compétences et de responsabilités aux producteurs a renforcé la capacité productive, organisationnelle et managériale des RP. Ils gèrent une diversité de formules de financement allant de l'épargne collective aux avances pré-campagne en passant par le crédit bancaire et la micro-finance. Une grande partie des producteurs ont adopté l'assurance agricole indicielle. Cependant, vu l'étroitesse du marché pour l'instant concentré sur les marques de thiakry et de céréales transformées, ces organisations ont choisi d'établir des liens commerciaux stables avec des acheteurs industriels particuliers. Elles obtiennent un niveau de prix qui valorise la qualité du produit et leur implication dans la logistique de consolidation des lots pour le compte des acheteurs.



**DANS LA CHAÎNE DE VALEUR MAÏS,** les RP membres d'organisations telles que la Fédération des producteurs de maïs du Sàloum (FEPROMAS) négocient leur propre approvisionnement en engrais avec les fournisseurs et s'auto-approvisionnent en semences sélectionnées. Ces RP gèrent des crédits bancaires annuels d'une valeur de 500 millions de FCFA avec les banques et Institutions de microfinance (IMF) actives dans leurs zones. Elles négocient avec la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal (CNAAS) des ententes de distribution des polices d'assurance. En raison du faible cours du maïs importé accessible aux industriels de Dakar, les RP du secteur maïs se rabattent sur le marché local hors-Dakar où les prix sont attractifs. Ils négocient couramment avec leurs banques des lignes de crédit de commercialisation pour acheter la production des membres, rembourser leurs crédits et commercialiser sur le marché de gros.



**DANS LA CHAÎNE DE VALEUR RIZ IRRIGUÉ,** le système de contractualisation a permis de structurer l'offre de matières premières des RP de la Vallée du Fleuve Sénégal et de l'Anambé. Il en résulte un marché ouvert, mettant en relation des RP regroupant plus de 20 000 producteurs avec plus de 60 unités industrielles dont 14 ont accès à d'importantes lignes de crédit de commercialisation. Ce système où la concurrence entre acheteurs profite aux RP en stabilisant les prix à la hausse, facilite aujourd'hui la contractualisation annuelle de plus de 150 000 tonnes de riz paddy au niveau des entrepôts des producteurs, pour une valeur de près de 18,7 milliards de FCFA (37 millions USD). Le riz blanc mis sur le marché par les industriels est devenu compétitif grâce au contrôle de qualité qui est une exigence standard des contrats.

### UNE TRANSFORMATION STRUCTURELLE BÉNÉFIQUE À L'ENSEMBLE DES ACTEURS DES CHAINES DE VALEUR CÉRÉALIERES

#### Stabilisation du prix au producteur et coexistence des industriels avec le système informel

La contractualisation au moment de la récolte d'une partie de la production, par exemple pour le remboursement du crédit, dans un cadre multi-acheteur a eu pour effet de stabiliser les prix aux producteurs et a contribué à éliminer les chutes de cours en début de campagne.

#### Un gain de compétitivité pour les acheteurs industriels

La responsabilisation des producteurs qui se chargent de la qualité et de la logistique d'agrégation des lots facilite la tâche aux industriels : réduction des équipes de collecte, maximisation de la capacité de transport de la matière première, amélioration du rendement en produit fini de l'usine (productivité) et de la qualité commerciale du produit.

#### Le développement de la prestation de services

L'autonomisation des RP renforce leur capacité à contractualiser des services externes et crée un marché solvable pour les fournisseurs d'intrants et les prestataires de services mécanisés.

### Le rôle clé des banques pour garantir la solvabilité des contrats

Le système ouvert donne aux banques la position stratégique d'intermédiaires entre les RP et les industriels ainsi que les prestataires de services. En mettant en place des lignes de crédit adaptées, les banques garantissent aux producteurs le paiement des stocks qu'ils livrent aux usines.

#### Des réseaux de producteurs solides

Le développement d'une autonomie de négociation fondée sur le professionnalisme accru fait des RP des interlocuteurs solides de la société civile et des organes de gouvernance locale comme nationale.

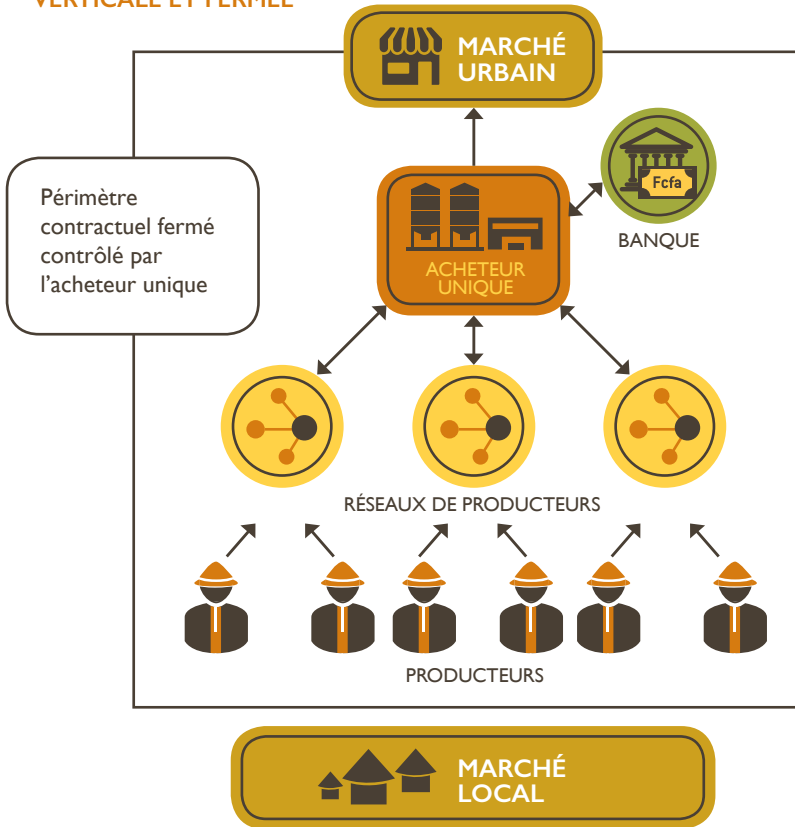
#### Des réseaux d'acheteurs à haute valeur ajoutée pour les producteurs

La concurrence créée par le système ouvert incite les industriels à bonifier leurs relations avec les groupements de producteurs les plus efficaces par des services d'encadrement technique ou des co-investissements en infrastructures et équipements. Les RP ont le choix d'accepter ou non de tels arrangements.

*1. Voir la note de capitalisation sur « Le financement intégré »*

**D'UN MODÈLE VERTICAL ET FERMÉ À UN MODÈLE HORIZONTAL ET OUVERT : PLUS D'AUTONOMIE ET DE RESPONSABILITÉS AUX PRODUCTEURS**

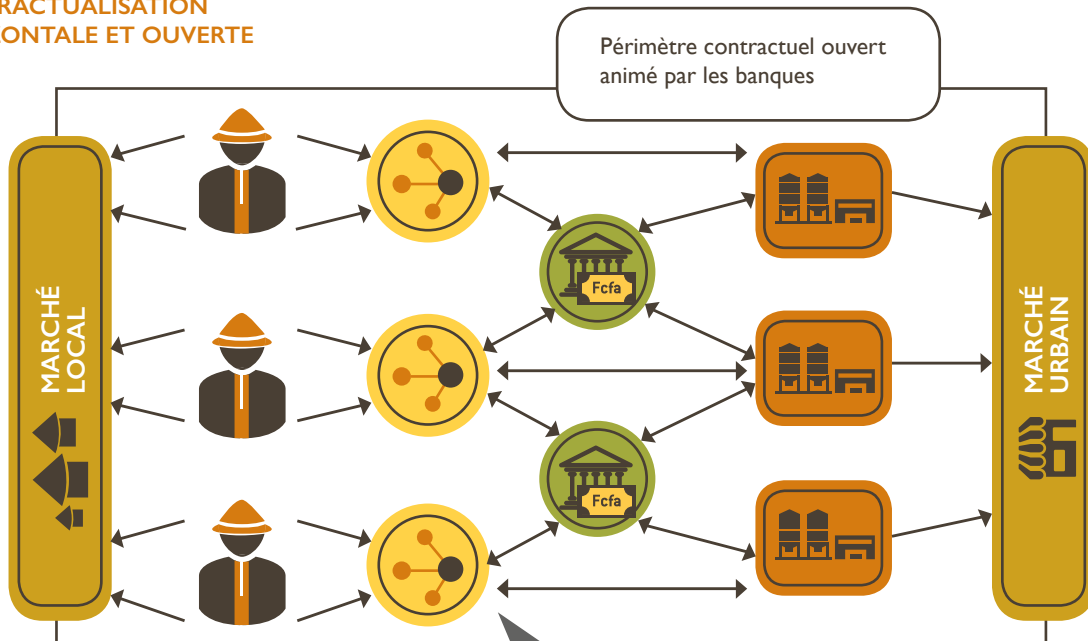
**CONTRACTUALISATION VERTICALE ET FERMÉE**



**FRAGILITÉ :** Perspective d'un marché local plus rémunérateur et absence de transfert de compétences vers les producteurs et moins d'autonomie et de responsabilités pour les producteurs.

La concentration des fonctions sur l'acheteur unique déstabilise ce système et crée l'opportunité d'un cadre ouvert.

**CONTRACTUALISATION HORIZONTALE ET OUVERTE**



**AMÉLIORATION :** Approche ascendante et participative avec un transfert de compétences, de responsabilités et d'autonomie aux producteurs.

## APPROCHE DE FACILITATION

### APPROCHE SYSTÉMIQUE ET INCLUSIVE AXÉE SUR LA COMPÉTITIVITÉ

Tout au long des projets USAID/PCE et Naatal Mbay, l'approche de Feed the Future pour le développement de formules de contractualisation va au-delà des mises en relation et des transactions commerciales. Le développement d'une contractualisation durable s'est opéré à travers l'ensemble des activités de renforcement des capacités. Après un travail initial de sensibilisation aux concepts d'ententes gagnant-gagnant qui a réuni un premier groupe d'acteurs, les activités se sont rapidement recentrées sur le renforcement des compétences techniques et managériales, et particulièrement celles des producteurs et de leurs organisations.

#### Formation technique des producteurs

Pour assurer l'accroissement des surplus céréaliers commercialisables, les programmes de formation mis en œuvre par Feed the Future (plus de 150 000 producteurs et productrices formés) se sont focalisés sur les compétences essentielles pour atteindre des gains de productivité élevés qui couvrent les besoins alimentaires des ménages tout en générant des surplus commerciaux conformes au cahier des charges des acheteurs. Des initiatives ciblées sur l'inclusion des producteurs dans le dispositif de multiplication et de certification des semences ont permis de garantir un accès continu des producteurs aux semences sélectionnées et d'améliorer la productivité ainsi que la qualité des céréales.

#### Renforcement managérial des Réseaux de Producteurs (RP)

L'adoption durable de technologies de production a été consolidée par le renforcement des capacités des RP à auto-gérer le conseil agricole aux membres et assurer la planification et le suivi des campagnes agricoles. Pour ce faire, Feed the Future a appuyé plus de 120 RP sur la base de contrats de performance pour la conduite de programmes annuels de campagne, complétés par des activités de renforcement organisationnel. Les compétences-clés acquises par ces RP portent sur la gestion de l'approvisionnement et de la distribution des intrants aux membres, les relations avec les services financiers (banques et IMF), le suivi technique des producteurs, les prévisions et la conduite des récoltes, la coordination de la commercialisation.

#### Systèmes de contrôle qualité partagés

La conformité des produits au cahier des charges est le socle sur lequel les chaînes de valeur se construisent. Il est essentiel que tous les acteurs maîtrisent le cahier des charges et puissent effectuer des contrôles indépendants. Pour assurer ce principe de redondance des contrôles, Feed the Future fait de la définition collégiale des cahiers de charge et de la formation des acteurs

(producteurs, industriels, banques) au contrôle qualité une activité centrale du programme.

#### Systèmes de crédit adaptés

La valeur d'un contrat dépend de la solvabilité des parties. Les banques jouent un rôle central pour faciliter le financement et le paiement des transactions entre les acteurs de la chaîne de valeur. Le programme Feed the Future a donc travaillé avec les banques pour développer et encadrer l'émergence de systèmes de crédit intégrés structurés pour faciliter la monétisation des stocks et les opérations entre acteurs de la chaîne de valeur.

#### Outils de réduction du risque financier

Afin de s'assurer que le système se construise sur des bases solides, les activités de Feed the Future ont été lancées sans mécanismes de couverture du risque de crédit autres que ceux déjà disponibles au niveau des banques. Cependant, le programme a ensuite fortement appuyé le développement de services financiers de couverture de risques tels que l'assurance agricole ou les systèmes de monitoring des stocks de céréales consignés pour garantir des crédits.

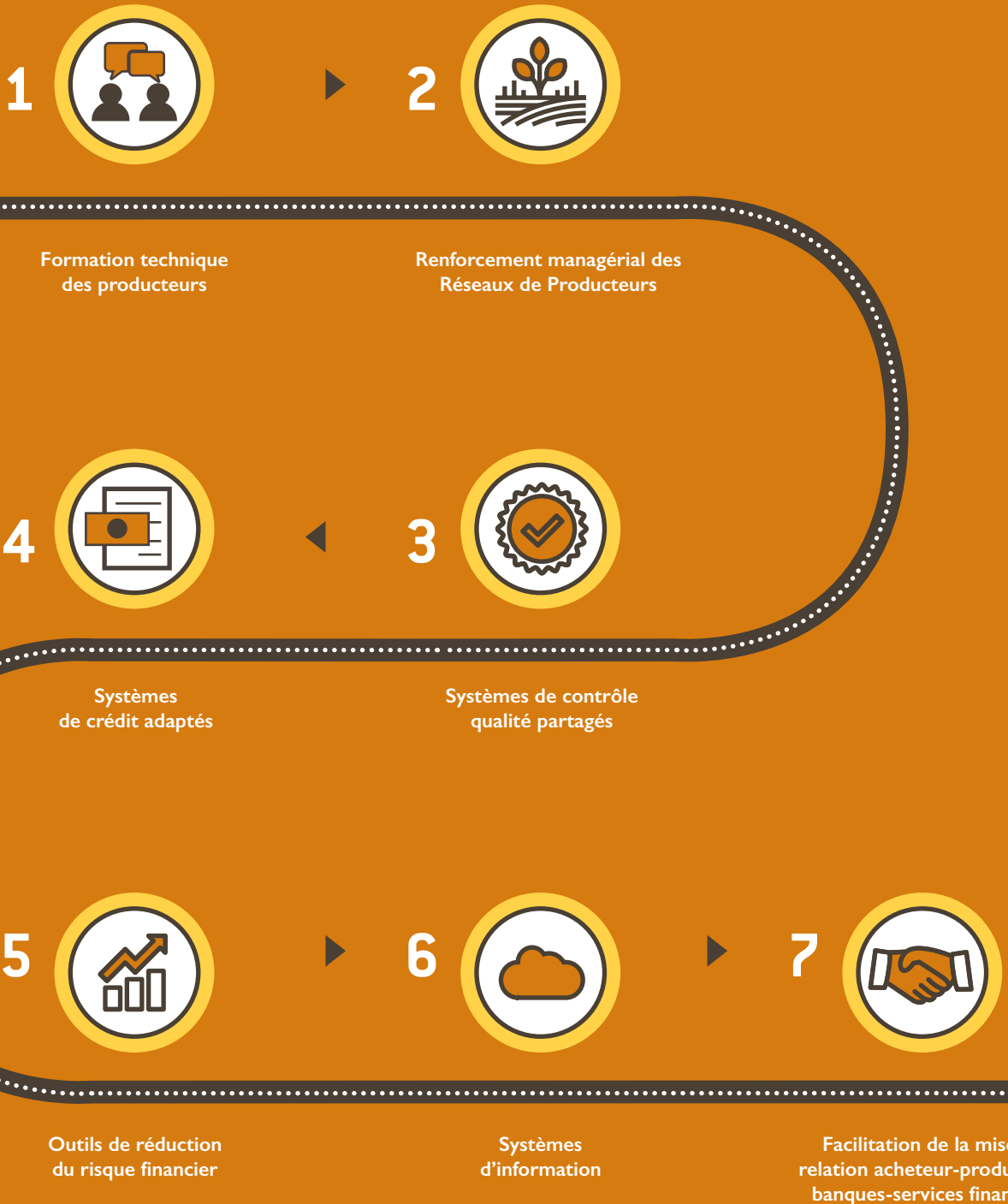
#### Systèmes d'information

La contractualisation se fonde sur la transparence, la précision et la communication en temps opportun de l'information, des qualités qui font souvent défaut aux acteurs des chaînes de valeur, particulièrement les RP et les PME industrielles. Feed the Future a donc fortement appuyé l'appropriation de technologies de l'information via des bases de données auto-gérées par les réseaux et le développement de plateformes « Cloud » de suivi des activités de production et de gestion des stocks.

#### Facilitation de la mise en relation acheteur-producteur-banques-services financiers

La facilitation de solutions inclusives s'est appuyée sur la participation des parties prenantes à des réunions périodiques de formation, de validation de modèles de financement et d'assurance et de fixation des prix pré-récolte. Il s'y ajoute l'organisation d'ateliers de passation des marchés et de réunions d'affaires visant à conscientiser les acteurs sur les risques et obligations liés à la contractualisation. Petit à petit, les acteurs ont pris le leadership de ces rencontres et le projet s'est progressivement confiné à un rôle de conseil technique.

UNE APPROCHE SYSTÉMIQUE POUR METTRE  
EN PLACE LES ÉLÉMENTS INDISPENSABLES  
AU CHANGEMENT



## PARTENARIATS ET SYNERGIES

Pour Feed the Future, le développement de cadres de contractualisation adaptés aux chaînes de valeur céréalières est un processus qui doit avant tout être piloté par les acteurs directement concernés. Ainsi, la collaboration étroite avec des entreprises leaders pour la conception et le pilotage d'approches novatrices est une exigence fondamentale.

Des RP telles que la Coopérative FEPROMAS du secteur maïs, les groupements mil de Wack Ngouna, Mabo et Thiare, le GIE Kissal Patim dans le riz pluvial, la Fédération des producteurs du Bassin de l'Anambé (FEPROBA) et la Fédération des Périmètres autogérés (Vallée du Fleuve Sénégal) dans le riz irrigué ont porté le développement des outils de management et de contractualisation.

Par ailleurs, des entreprises leaders comme Mamelles Jaboot dans le mil, Vital Agro-Industries dans le riz irrigué et la Sahélienne d'entreprise de distribution en agrobusiness (SEDAB) dans le secteur

des engrais et semences ont conduit des opérations contractuelles pilotes qui ont été ensuite reprises dans leurs secteurs respectifs d'activité.

Dans le domaine financier, la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) a pris les devants et assuré le leadership du développement de modèles novateurs de financement intégré qui ont soutenu la croissance du secteur céréalière. Parallèlement, la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal (CNAAS) a su adapter le développement de ses produits aux besoins des producteurs et des banques pour une sécurisation du crédit.

Finalement, l'émergence d'une nouvelle catégorie d'acteurs, les prestataires de services mécanisés, appuyés par LOCAFRIQUE pour acquérir des équipements lourds, a facilité la modernisation technologique du secteur céréalière et plus particulièrement de la riziculture irriguée.



### LA CONSOLIDATION RAPIDE ET LE STOCKAGE SONT LA CLÉ DE L'ATTEINTE DE LA DOUBLE CULTURE PAR LES PETITS PRODUCTEURS

L'entreprise Coumba NorThiam travaille avec plus de 5000 petits producteurs sous contrat dont elle consolide la production. En 2018, cette entreprise sénégalaise a signé un partenariat direct (GDA) avec USAID pour l'expansion de sa capacité à fournir des services logistiques et de stockage pour accélérer la consolidation de la production des petits producteurs et produire sur les deux cycles de saison sèche et d'hivernage.



## ACQUIS

La contractualisation promue par Feed the Future a déjà généré des acquis importants pour la poursuite du développement des chaînes de valeur céréalières et l'intégration des petits producteurs aux circuits commerciaux.

### Réduction des fluctuations saisonnières du prix au producteur

Le premier impact de la contractualisation qui est souvent oublié est la réduction significative des fluctuations saisonnières du prix au producteur qui était d'habitude très bas en début de campagne. En effet, même si les contrats ne couvrent qu'une fraction de la commercialisation des céréales, ils ont influencé les cours sur le marché local et limité les pratiques spéculatives désavantageuses pour les producteurs.

### Emergence de modèles pilotés en autonomie par les acteurs

L'appui à la contractualisation a facilité l'émergence de modèles compétitifs et rentables pilotés en toute autonomie par les acteurs (producteurs, industriels, banques). La durabilité de ces modèles ne dépend désormais plus du projet. On trouve des RP compétents qui sont capables de gérer des programmes d'approvisionnement d'intrants, de crédit, d'assurance, de formation, de suivi et de commercialisation pour plus de 1000 membres.

### Leadership des banques et des institutions financières

Le leadership des banques et des institutions financières qui s'impliquent dans la facilitation financière et commerciale entre les parties contractantes est également une transformation majeure. De la même manière, l'autonomisation des groupements et l'intermédiation des banques pour la monétisation des paiements en nature a structuré un marché contractualisé et solvable pour les prestataires de services de tracteurs et de moissonneuses. Le système déjà éprouvé par des chocs climatiques et des variations de cours internationaux est toutefois appelé à renforcer sa résilience au fil des années à venir.



© RTI International

## TÉMOIGNAGE

**SEYNABOU FALL,**  
Présidente  
**& MADOU BÈYE,**  
Gestionnaire de Base de données  
GIE des Producteurs de Wack Ngouna

*Grâce à la collaboration avec Naatal Mbay, le réseau de Wack Ngouna a réussi à gagner la confiance de Mamelles Jaboot, une industrie de transformation avec laquelle il contractualise et vend avant de produire. Cela a facilité l'augmentation des superficies, du nombre de producteurs touchés et de la production de 2015 à 2018. On note en outre la réduction des difficultés de commercialisation, la mise en place d'une équipe de formateurs, la vulgarisation de l'assurance agricole, l'accès à l'information climatique avec les nouvelles technologies, la mise en rapport avec les institutions bancaires et la disponibilité d'un conseiller en assurance, crédit et marché.*

#### PHOTO :

*Récolte et égrenage de mil mécanisée. Les contrats d'achat permettent aux réseaux de producteurs de contracter ensuite des services de récolte mécanisés auprès de prestataires locaux, qui sont encouragés à investir pour s'équiper et maintenir leur équipement en bon état de marche.*

## DÉFIS

### Maintien des acquis

Les marchés agro-alimentaires dans lesquels les chaînes de valeur céréalières doivent s'insérer demeurent fortement concurrentiels. La croissance, voire le maintien des acquis, dépendra de la productivité, de la gouvernance d'ensemble et de la maîtrise des risques agro-climatiques.

### Améliorations et innovations ciblées

Le maintien des petites exploitations sur le marché à côté des agro-industries nécessite la poursuite des efforts ciblés d'amélioration et d'innovation en termes de productivité, de qualité, d'hygiène et de logistique. Le passage à une logistique (silos, camions bennes) et à un cadre d'échanges adapté au vrac plutôt qu'au système des sacs nécessitera de nouvelles formules de crédit, de trading et de fixation de prix. Ces transformations appellent également des solutions informatiques adaptées au volume grandissant des échanges et à la multiplication des transactions.

### Capacités de stockage

L'amélioration des capacités de stockage aux normes dans les différentes chaînes de valeur céréalières est à considérer pour garantir la qualité des produits comme socle de la contractualisation. Les conditions de financement des entrepôts de céréales constituent un enjeu majeur car ces infrastructures sont indispensables dans le dispositif de contractualisation.

### Adoption en dehors de la Vallée du fleuve Sénégal

Malgré les avancées de la contractualisation dans les zones à forte vocation commerciale comme la vallée du fleuve Sénégal pour le riz irrigué, son adoption reste encore timide dans les autres zones et chaînes de valeur céréalières. Celles du maïs et du riz pluvial demeurent confrontées à des problèmes de commercialisation dus au non-respect des engagements contractuels. La forte fluctuation des prix et les pratiques spéculatives qui en découlent tout comme le défaut de qualité sont autant de facteurs qui favorisent les ventes hors contrat.



### LA CONTRACTUALISATION : NOUVELLE FRONTIÈRE POUR LES PRODUCTRICES DE RIZ DU SUD

*Les femmes rizicultrices traditionnelles avaient besoin de passer des heures à battre leur maigre récolte qui couvrait à peine quelques mois des besoins de leur ménage. Désormais autonomes et disposant d'un excédent, elles sont désormais prêtes à signer des contrats avec les unités de décorticage qui font leur apparition en Casamance, soit pour vendre leur riz paddy, soit pour décortiquer pour leur propre compte.*

## PERSPECTIVES

### Généralisation de la contractualisation

Le passage à l'échelle de la contractualisation repose sur des Organisations de Producteurs autonomes. Cela suppose une adaptation des pratiques de renforcement de capacités des RP pour mettre l'accent sur des compétences en matière de fourniture de services aux membres et ainsi minimiser leur dépendance vis-à-vis de l'encadrement externe. Sans ces capacités, les producteurs resteront campés sur des opportunités de marché limitées et ne pourront pleinement bénéficier de la croissance de la demande urbaine.

### Digitalisation dans le secteur agricole

La gestion des divers flux physiques, financiers et informationnels requiert une dématérialisation des contrats et des opérations physiques et financières qui leur sont associés pour aller vers la digitalisation progressive. Cela permettra de faciliter le suivi des transactions physiques (mouvements de stocks) et financières (crédits et paiements) par les parties prenantes (producteurs, industriels, banques, Gouvernement). Après la couverture des coûts de développement des applications et de formation des acteurs, les gains

de productivité et d'efficacité découlant de cette digitalisation devraient permettre de couvrir les charges récurrentes.

### Liens entre infrastructure, mécanisation et contractualisation

La croissance amorcée par la contractualisation doit être associée au développement concomitant des infrastructures (entrepôts, routes) et des investissements privés en équipements (préparation de sols, récolte, logistique, transformation). Fonder le mécanisme de contractualisation uniquement sur le crédit à court terme risque de conduire à un plafonnement rapide de la croissance et à effets pervers lorsque les transactions dépassent la capacité opérationnelle existante. Il est donc important de prévoir des programmes d'investissement et des outils de financement réactifs qui pourront soutenir les dynamiques de croissance enclenchées.



### KAROLINA COMPTE SUR ABSA BA NIANG POUR SÉCURISER SON APPROVISIONNEMENT

Au sortir de son Master « Chaîne de Valeur », offert par l'Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie (ENSA) avec l'appui de Feed the Future, Absa a été recrutée par CMG Agroindustries (marque Karolina du groupe CCSN) pour construire et gérer son réseau d'approvisionnement auprès des petits producteurs et assurer le contrôle de la qualité. Pour Mafal Fall (à gauche sur la photo), Directeur de CMG, et les autres leaders industriels de la Vallée, constituer et fidéliser un réseau de producteurs fiables est désormais un enjeu stratégique pour assurer leur croissance. Et les jeunes techniciens spécialisés comme Absa sont la clé du succès.



© Xaume Olleros / RTI International

## POUR EN SAVOIR PLUS

- Recensement du matériel agricole de travail du sol et de récolte-battage dans la Vallée du Fleuve Sénégal, Rapport final, CGERV, 2017
- Etude de la situation de référence du projet Feed the Future Sénégal Naatal Mbay : rapport final, IPAR, 2015 (obtenir la référence USAID-DEC)
- Lessons learned from USAID/PCE 2009-2015
- Profilage, cartographie et évaluation des capacités des petites unités de transformations de paddy de la VFS, CGERV, 2015
- Contract farming for cereal value chain: smallholder market integration through contract sales agreements, USAID and IRG, 2015
- Case studies on facilitating systemic change: a synthesis of cases from Ghana, Senegal, Zambia, and Rwanda, LEO Report n°49, USAID, LEO, and ACDI/VOCA, 2016

La présente note de capitalisation et les publications mentionnées sont disponibles à l'adresse suivante :

[www.usaid.gov/fr/senegal](http://www.usaid.gov/fr/senegal)

[www.ipar.sn/chaines-de-valeur-agricoles-au-senegal](http://www.ipar.sn/chaines-de-valeur-agricoles-au-senegal)

### PHOTO

La consolidation des céréales commence souvent par une livraison à cheval coordonnée par les réseaux de producteurs.



Le projet Naatal Mbay (Rendre l'agriculture prospère, en Wolof), d'une durée de 4 ans (2015-2019), a investi plus de 12 milliards de Fcfa dans le soutien des chaînes de valeur céréalières riz, maïs et mil. Il a créé des opportunités d'affaires pour une croissance inclusive et le développement du secteur agricole dans le delta et la vallée du fleuve Sénégal, dans le sud du bassin arachidier et dans les régions de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda. Naatal Mbay a été mis en œuvre dans le cadre de « Feed the Future », une initiative du Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique lancée en 2011 pour combattre la faim et l'insécurité alimentaire dans le monde.

Pour plus d'informations :  
[www.feedthefuture.gov](http://www.feedthefuture.gov)



L'USAID est l'Agence des Etats-Unis pour le Développement International, l'une des agences les plus actives au monde dans ce domaine. Au Sénégal, l'USAID travaille en étroite collaboration avec le Gouvernement dans les domaines de la santé, de la croissance économique, de l'agriculture au sens large, de l'éducation, et de la bonne gouvernance.

Pour plus d'informations :  
[www.usaid.gov/fr/senegal](http://www.usaid.gov/fr/senegal)



L'Initiative Prospective Agricole et Rurale (IPAR) est un espace de réflexion, de dialogue et de proposition pour des politiques agricoles et rurales concertées, au Sénégal et dans la région ouest-africaine. Les principales thématiques de recherche de l'IPAR sont : (i) la transformation structurelle de l'agriculture ; (ii) les changements climatiques ; (iii) la migration et l'emploi des jeunes ; (iv) les objectifs de développement durable ; et (v) la gouvernance des ressources naturelles et foncières.

Pour plus d'informations :  
[www.ipar.sn](http://www.ipar.sn)

Cette publication fait partie d'une série de 8 notes thématiques réalisées dans le cadre de la capitalisation du projet Naatal Mbay. Produite par le Think Tank Sénégalais IPAR en collaboration avec RTI International, elle a été rendue possible grâce au soutien de Feed the Future par l'intermédiaire de l'USAID (Agence des Etats-Unis pour le Développement International), conformément au contrat no.AID-685-C-15-00001. Les opinions exprimées dans ce document sont celles de l'auteur ou des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les vues de l'USAID.