

# DYNAMIQUES de restructuration et accès aux marchés des ménages ruraux



Les années 1980 marquent un tournant décisif dans la politique économique du Sénégal avec la libéralisation et la restructuration des marchés agricoles et agro-alimentaires. Les filières d'exportation – au cœur de l'économie agricole « de rente » sénégalaise centrée sur l'arachide - ont été profondément transformées : (i) démantèlement d'un système de production et de commercialisation contrôlé par l'Etat (1980-84) ; (ii) privatisation des Offices (ONCAD) et des entreprises publiques de transformation (SONACOS, 1984-2005) ; (iii) émergence de nouvelles agro-industries privées ; (iv) fin de la négociation des prix au producteur au sein de la filière arachide et de l'obligation d'achat de la production ; (v) développement d'un marché parallèle de vente directe, etc.



## Note de Synthèse n° 4

Le retrait de l'Etat de la production, de la transformation, de la commercialisation, des importations et de la distribution a eu pour conséquence le développement d'organisations de producteurs, l'émergence de nouveaux « entrepreneurs agricoles » et celle de nouvelles formes d'activités privées hors exploitation (transformation du riz, commercialisation, services agricoles, fourniture d'intrants, etc.).

Parallèlement, de nouvelles filières ont émergé en réponse à la restructuration globale des marchés, à l'évolution de la demande et à la crise agricole, fortement liée à l'arachide. Une production de fruits et légumes haut de gamme –destinée à l'export– a été développée par un petit nombre de producteurs (moins de 10 000) localisés dans des zones agro-climatiques favorables (ex. Niayes) mais aux conditions écologiques incertaines (dunes de sable). Dans un contexte marqué par de forts aléas pluviométriques et la dégradation des sols, la filière manioc a pris de l'ampleur dans le vieux Bassin Arachidier, en réponse à la croissance de la demande urbaine.

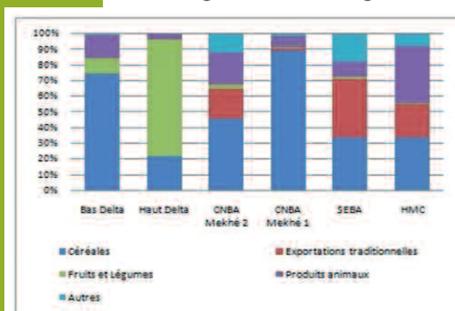
Même si l'on note un renforcement de la pluriactivité et le développement des activités non agricoles dans certaines régions (voir Fiche 3), les productions végétales et animales restent au cœur des activités et des revenus de la plupart des ménages. Ainsi le niveau d'insertion et d'intégration aux marchés en mutation a été et reste un facteur important de différenciation entre ménages agricoles.

### UNE FORTE DIFFERENCIATION REGIONALE EN MATIERE DE PRODUCTION ET D'ARTICULATION AUX MARCHES

La consommation de céréales (riz, mil, sorgho, maïs) qui varie selon la localisation (villes ou zones rurales), le statut social et le niveau de revenu des ménages, constitue 45% des dépenses pour les ménages en milieu urbain et 64% en milieu rural (MEF/DPS, 2004). Ce modèle de consommation est déterminant pour la structure de la production et des filières agricoles régionales. Les produits alimentaires de base (céréales, produits animaux) sont importants dans toutes les régions de l'étude, mais remplissent différentes fonctions (voir Figure 1).

Les céréales (sorgho et maïs) sont principalement autoconsommées dans la région de la Haute et Moyenne Casamance ainsi que le mil dans la région centrale du Bassin arachidier. Une grande partie du riz du Delta et du manioc du Centre Nord du Bassin Arachidier est destinée à la vente.

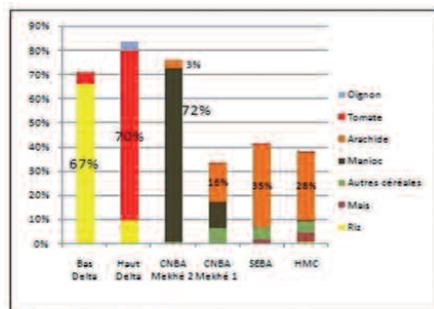
Figure 1 : Part des différentes productions dans le revenu agricole des ménages



Source : Enquêtes RuralStruc II, 2008

Les stratégies de production des ménages se différencient donc selon les zones, avec une commercialisation des produits agricoles plus importante dans le Delta du fleuve Sénégal et le Bassin arachidier (Figure 2) qui sont bien reliés aux principales villes du pays (Dakar, Saint Louis, Thiès, Kaolack, Touba).

Figure 2 : proportion et répartition des ventes par culture par rapport au produit brut agricole total (en %)



Source : Enquêtes RuralStruc II, 2008

Plusieurs facteurs ont fortement orienté la vocation commerciale du Delta du Fleuve Sénégal : i) les investissements publics dans les aménagements hydro-agricoles ; ii) le contrôle de l'Etat sur la filière riz jusqu'aux années 1980 ; iii) l'amélioration de la productivité et de la compétitivité du riz local, grâce aux progrès réalisés dans la transformation ; et iv) la présence d'une usine de transformation de tomates (SOCAS) qui sécurise son approvisionnement par le biais de contrats d'achats avec les producteurs.

Dans le domaine de la commercialisation des produits agricoles, le riz joue un rôle moteur dans le Bas delta avec des ventes qui représentent 67% du produit brut agricole (PBA). Loin derrière, la tomate procure des revenus complémentaires (5% du PBA). Le Haut delta est la zone de prédilection de

la commercialisation de la tomate (70% du PBA). Les producteurs commercialisent leur production de tomate directement à l'usine à laquelle ils sont liés de façon contractuelle. Le riz (10%) et les ventes d'oignon (4%) sont les autres productions vendues. La production de riz, essentiellement destinée à l'autoconsommation, est financée par le biais des revenus tirés de la tomate.



Dans le CNBA manioc (Mekhé 2), la reconversion progressive de la production d'arachide en manioc a

favorisé l'insertion des producteurs dans les marchés. Le manioc est la principale production végétale commercialisée et représente 72% du produit brut agricole, suivi de très loin par l'arachide, désormais marginalisée (3%). Dans le CNBA céréales (Mekhe 1), l'arachide et le manioc constituent les ventes les plus importantes, avec respectivement 16% et 11% du produit brut agricole. Les céréales, principalement le mil, sont autoconsommées et leurs ventes ne représentent que 6% du produit brut agricole.



Au Sud Est du Bassin Arachidier (Niore) et en Haute et Moyenne Casamance, l'arachide est la principale production végétale commercialisée, constituant respectivement 35% et 28% du produit brut agricole dans les deux zones. Malgré la crise de la filière arachidière, cette culture maintient une place de choix dans ces deux régions. Les ventes de maïs viennent en seconde position, avec respectivement 2% et 4% du produit brut agricole.

Les opportunités d'accès au marché sont nettement moins importantes dans le Sud Est Bassin Arachidier et dans la Haute et Moyenne Casamance. Ces deux régions sont moins dotées en infrastructures les reliant aux principaux centres de consommation de la zone côtière, notamment Dakar et Touba. Les exploitations agricoles combinent davantage une production céréalière tournée vers l'autoconsommation, à des opportunités locales de diversification liées à l'histoire régionale. L'élevage joue un rôle déterminant dans les stratégies développées par les populations de la Haute et Moyenne Casamance.

## LES MODES DE COMMERCIALISATION TRADITIONNELS DOMINENT POUR LES CULTURES ALIMENTAIRES

Le démantèlement des systèmes de production, de commercialisation et de distribution anciennement soutenus par l'Etat a renforcé la place des réseaux d'intermédiaires constitués par les commerçants grossistes et détaillants («bana-bana») et les intermédiaires (« coxeurs »), notamment dans les filières céréalières. En effet, de nombreux commerçants interviennent dans les échanges et l'approvisionnement des marchés domestiques en mil, sorgho et maïs. Les commerçants intermédiaires assurent l'interconnexion des marchés ruraux et urbains et occupent un rôle stratégique dans la régulation de l'offre domestique.



Dans le cas des céréales, les producteurs vendent les surplus sur les marchés ruraux hebdomadaires (« loumo ») permettant un premier niveau de consolidation de l'offre par des collecteurs qui agissent pour leur propre compte ou pour le compte de grossistes.

Ainsi, la « vente directe au marché » et la « vente bord champ par l'intermédiaire d'un collecteur » sont les deux principaux modes de commercialisation des cultures alimentaires pour 75% des ménages de l'échantillon. Les intermédiaires traditionnels sont assez présents en Haute et Moyenne Casamance et dans le Bas Delta. La vente à l'agro-industrie n'est pas très répandue et reste concentrée dans deux zones : la Haute et Moyenne Casamance s'illustre avec les approvisionnements des unités

de transformation de lait qui concernent près de 41% des ménages de la zone ; le Haut delta affiche également la prépondérance des ventes de tomate dans le cas très spécifique de la zone de la SOCAS.

Dans un contexte de forte asymétrie d'information et d'incertitude sur les transactions, les intermédiaires sont les principaux médiateurs et interviennent dans les différentes transactions à travers la négociation des prix, la recherche de clients et la garantie des engagements.

### CERTAINES FORMES D'INTEGRATION EXISTENT DANS DES SEGMENTS DE FILIERES SPECIFIQUES

La contractualisation est très peu développée dans les zones de l'étude RuralStruc. Elle ne concerne que certains produits spécifiques (tomate industrielle), et n'implique qu'un faible nombre de producteurs. Ainsi, seulement 145 ménages dans notre échantillon (15% du nombre total de ménages enquêtés) ont des contrats. Seule la moitié de ces contrats sont formels, le reste étant des accords informels avec des intermédiaires traditionnels qui concernent le manioc et le riz irrigué de qualité.

Les ménages qui bénéficient de ces accords ont un meilleur accès aux facteurs de production (« entrepreneurs agricoles ») détenant d'importantes surfaces, ayant accès aux intrants, à la main-d'œuvre salariée, à la traction attelée ou moto-mécanisée) et une garantie d'écoulement des produits, incitant davantage les ménages à s'impliquer dans les activités agricoles.

Les seuls contrats formels recensés sont situés dans la zone du Delta, en particulier dans le Haut delta et concernent la production de tomate industrielle (89% des ménages du Haut delta disposent d'un contrat formel avec la SOCAS). Dans cette zone, les ménages qui disposent d'au moins un contrat tirent 56% de leur revenu global de l'agriculture, contre 48% pour ceux qui n'ont pas de contrat et qui diversifient davantage leurs activités et sources de revenus. Les contrats formels permettent à ces ménages, souvent pauvres, de sécuriser leurs débouchés et d'avoir accès à des intrants. Dans ce cas, l'action collective, à travers la participation des producteurs au niveau de l'interprofession contribue à améliorer l'accès aux marchés, leur garantissant des sources de revenus stables permettant de couvrir les coûts d'autres spéculations ainsi que le remboursement de dettes contractées auprès d'institutions financières. Les formes d'intégration partielles portant sur des segments de filières sont développées dans le cadre des produits comme l'arachide et le riz. Le dispositif d'intégration partielle au niveau de la filière arachide repose sur le développement des marchés ruraux de collecte avec une forte implication des organismes privés de stockeurs. La stratégie porte sur la réduction des coûts de collecte par l'agrément de 450 organismes privés stockeurs (OPS) pour la gestion de 1 500 points de collecte et de commercialisation. Cependant, ce système n'a pas permis de réduire les incertitudes d'approvisionnement pour la SUNEOR du fait des défauts de paiement des producteurs après la collecte de la production par les OPS.

Dans le cas du riz, les stratégies mises en place par les PME transformatrices pour sécuriser leurs approvisionnements et leurs débouchés concernent le développement d'un réseau d'approvisionnement à travers des transactions liées avec les producteurs. Le modèle mis en place par l'entreprise Coumba Nor Thiam dans la zone de Thiagar porte sur un réseau de près de 300 producteurs bénéficiant d'un système de crédit pour la production sur une superficie de 3 000 ha. Les producteurs remboursent le crédit en nature et vendent leur paddy à l'entreprise qui dispose d'un réseau de distribution du riz blanc au niveau de la région de Dakar.

Dans la zone des Niayes, il existe d'autres types de contrats formels (Maertens and Swinnen, 2006) impliquant des normes et des standards dans les filières émergentes à haute valeur ajoutée (production de haricots verts). Ces contrats sont généralement détenus par de grandes exploitations bien dotées en actifs productifs (capital technique mais aussi accès à l'information relative aux normes à respecter, aux marchés à l'exportation etc.).

En conclusion, ces phénomènes d'intégration et ces nouvelles formes de production restent spatialement limités et concernent peu de producteurs.



## SYNTHESE ET THEMES DE DEBAT

La restructuration des marchés agricoles et agro-alimentaires au Sénégal se poursuit et influence les stratégies des ménages ruraux. La crise des filières traditionnelles d'exportation (arachide et coton) a été un des éléments déclencheurs des changements dans les systèmes de production agricoles, du positionnement des agriculteurs dans de nouvelles filières et de nouveaux marchés. Les stratégies mises en place par les acteurs ont porté sur le développement des filières localisées qui bénéficient de dynamiques induites par des effets de proximité par rapport aux principaux centres de consommation urbains, les investissements publics et le développement des contrats avec des agro-industries locales dans le cas des produits industriels comme la tomate.

Cependant, les modes traditionnels d'intégration aux marchés, à travers l'intermédiation des commerçants, restent dominants parmi les exploitations agricoles familiales. Les processus formalisés d'intégration par des contrats sont limités à des segments de filières ou à des produits très spécifiques. Ils sont fortement centrés sur la réduction des incertitudes d'approvisionnement en matières premières et de sécurisation de l'approvisionnement des marchés urbains domestiques et des marchés d'export. Ces processus concernent ainsi les filières locales (riz, tomate), mais également des filières d'exportation comme l'arachide.

L'accès à des opportunités de marché dépend plus du niveau de dotation en actifs productifs et du niveau de revenu global des ménages ruraux. Les petites exploitations agricoles familiales fortement positionnées sur les productions alimentaires de base comme les céréales éprouvent ainsi, pour la plupart, des difficultés d'accès aux marchés rémunérateurs. Cet accès aux marchés devrait être favorisé par l'amélioration de l'information, l'action collective et le renforcement des appuis techniques.

Ces résultats posent ainsi de nombreuses questions pour les politiques publiques à mettre en œuvre, à savoir :

- Quelle est la place de la petite agriculture familiale vivrière dans les stratégies et politiques d'accompagnement du secteur agricole par l'Etat, les collectivités locales et les bailleurs de fonds ?
- La Loi d'orientation agro-sylvo-pastorale (LOASP), votée en 2004, ouvre-t-elle de réelles perspectives dans l'amélioration de l'accès aux marchés notamment par une plus grande responsabilité des exploitations agricoles familiales dans la régulation des filières ?
- Quels mécanismes mettre en œuvre pour augmenter la productivité, réduire les incertitudes, afin de sécuriser les activités agricoles et les débouchés pour les petites exploitations agricoles familiales ?
- Comment favoriser l'amélioration et la répartition de la valeur ajoutée au sein des filières pour inciter les exploitations agricoles familiales à mieux satisfaire la demande croissante en produits alimentaires de base des marchés urbains et ruraux ?
- Comment améliorer les investissements publics et quelles incitations pour accroître les investissements privés dans l'agriculture vivrière ?

### Références :

- Ba C.O., Diagana B, Dièye P.N., Hathie I., Niang M., 2009. Changements structurels des économies rurales dans la mondialisation, Programme RuralStruc Sénégal – Phase II, IPAR/ASPRODEB : 196 p
- Faye J., Bâ C. O., Dièye P. N., Dansokho M., 2007. Implications structurelles de la libéralisation sur l'agriculture et le développement rural au Sénégal (1950-2006). Rapport première phase Rural Struc. Banque Mondiale/ASPRODEB. 224 p.
- MEF/DPS, 2004. Rapport de synthèse de la deuxième enquête sénégalaise auprès des ménages (ESAM II). République du Sénégal/MEF/DPS. 260 pages.
- Miet Maertens and Johan F.M. Swinnen (2009) "Trade, Standards, and Poverty: Evidence from Senegal", World Development Vol. 37, No. 1, pp. 161–178.

### Contacts :

coba@refer.sn /  
ipar@ipar.sn

### Pour en savoir plus

<http://www.ipar.sn>

<http://www.worldbank.org/afr/ruralstruc>

Cette édition a bénéficié de l'aide du CRDI (Initiative Think Tank)

