



# FEED <sup>THE</sup> FUTURE

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



© Xaume Olleros / RTI International

## SENEGAL Naatal Mbay

Chaînes de valeur céréalières

## LES RÉSEAUX DE PRODUCTEURS

Les réseaux de producteurs sont capables de fournir des services aux membres pour l'amélioration de la productivité, l'accès au financement et la commercialisation. La promotion d'une culture entrepreneuriale favorise leur développement institutionnel, leur permet de s'autonomiser et de s'affirmer comme acteurs de changement au sein de leurs communautés.

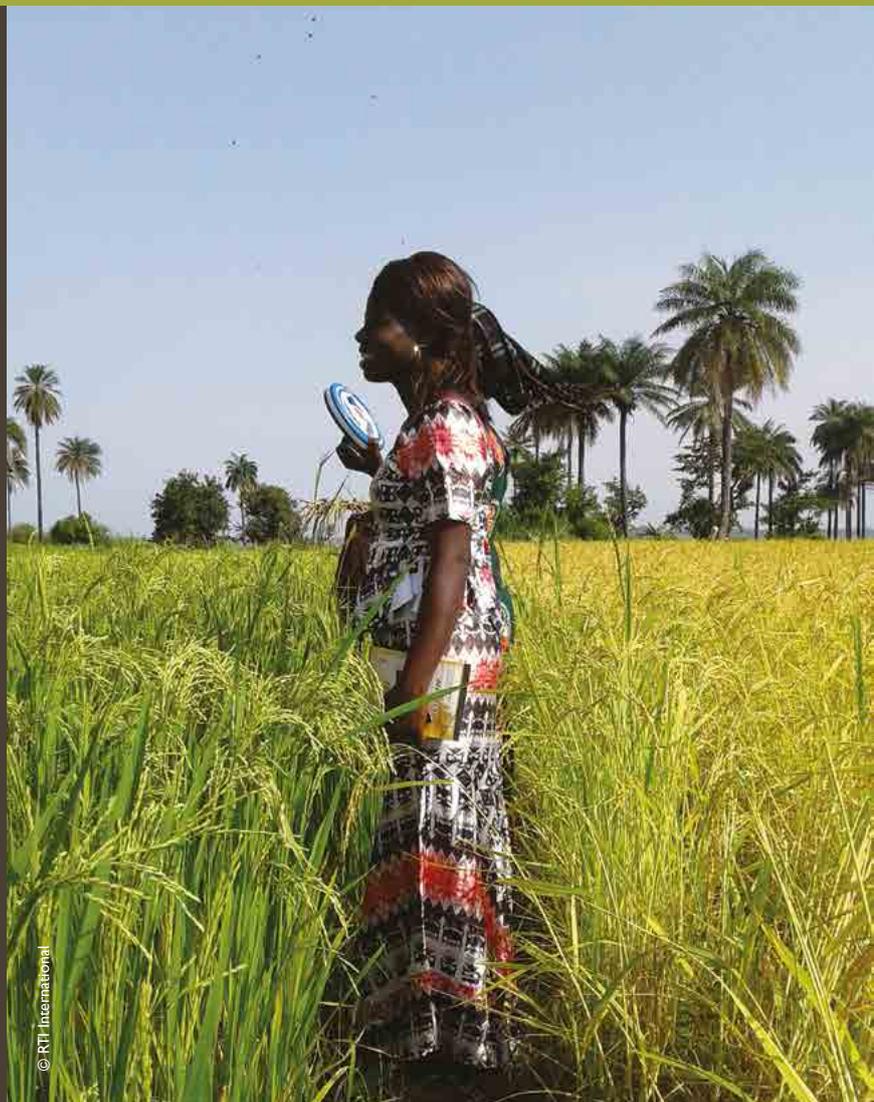
2019



**USAID**  
DU PEUPLE AMERICAIN

## INTRODUCTION

**P**our Feed the Future, le renforcement des organisations de producteurs est un des piliers de l'émergence de corridors céréaliers inclusifs, tels que promus par l'Etat du Sénégal. Les appuis en la matière s'inscrivent dans la foulée d'initiatives d'autonomisation portées par des structures telles que la Fédération des périmètres Autogérés de la vallée du fleuve Sénégal (FPA), des Coopératives affiliées à l'Association Sénégalaise pour la Promotion du Développement par la Base (ASPRODEB), des ONG actives dans le Sud comme Symbiose et l'Entente de Diouloulou. L'objectif de Feed the Future a été de capitaliser sur les acquis et d'offrir aux organisations l'opportunité de développer leurs capacités entrepreneuriales en leur confiant la mise en œuvre de programmes de formation, d'encadrement de la production, d'approvisionnement en intrants, de crédit, d'assurance et de commercialisation.



© RTI International

## CONTEXTE

Au Sénégal, la diffusion des bonnes pratiques agricoles auprès des organisations paysannes est pilotée par l'Etat à travers différentes structures et programmes<sup>1</sup>. Ces services de conseil et d'appui sont délivrés par des équipes de techniciens avec une démarche orientée vers les aspects techniques. Ces derniers étant les principaux diffuseurs du savoir, les bénéficiaires dépendent de passages périodiques dans leurs zones pour les formations, le suivi de l'application des pratiques et pour recevoir du soutien supplémentaire. La croissance de la population et le développement

des chaînes de valeur rendent la couverture des besoins par l'Etat de plus en plus difficile.

Au cours des dernières années, le Sénégal s'est doté d'un tissu d'organisations paysannes et d'ONG d'actions locales. Leur manque de capacité technique d'intégration aux marchés pour se positionner comme acteurs à part entière de la chaîne de valeur est une contrainte majeure à lever.

1. Office de Commercialisation agricole (OCA), Centre d'animation Rurale (CAR), Centre d'Expansion Rurale Polyvalents (CERP), Société d'Animation Technique et de coopération (SATEC), Office Nationale de Commercialisation et Développement (ONCAD), Société de Régionale de Développement Rural (SRDR), Société d'Aménagement et d'Exploitation des terres du Delta, de vallée du fleuve et de la Falémé (SAED), Programme d'Appui et de Soutien aux Organisations Paysannes (PSAOP), Agence Nationale du Conseil Agricole et Rural (ANCAR), Direction Régionale de Développement Rural (DRDR)

2. Voir la note de capitalisation sur "L'agriculture pilotée par les données"

### PHOTO. PAGE 1

Groupe de femmes productrices de riz pluvial, membres du réseau Kissal Patim de la région de Kolda, inspectent leur riz fraîchement décortiqué mécaniquement.

### PHOTO. PAGE 2

Adama, jeune agent du réseau de producteurs, Union des Jeunes de la Communauté Rurale de Adeane (UJCRA) tient à la main un ruban à mesurer pour délimiter les « carrés de rendement » et évaluer la production d'un champ de semences de riz pluvial selon la méthodologie d'échantillonnage reconnue. Adama encadre 25 productrices, travaillant sur 12,25 ha de riz dans le département de Ziguinchor en Casamance.

## DESCRIPTION DE LA TECHNOLOGIE

Feed the Future investit dans des réseaux préexistants qui démontrent une capacité d'auto-organisation suffisante pour prendre en charge des programmes d'appui à leurs membres. Il s'agit d'associations d'agriculteurs, d'entreprises agricoles, d'ONG et d'autres acteurs qui ont pour objectif l'augmentation des revenus de leurs membres. Ces réseaux, issus ou dépendants des producteurs à la base, sont renforcés pour conduire des programmes de formation, d'intégration aux chaînes de valeur céréalières et de commercialisation.

### Former les membres aux bonnes techniques culturales et faire le suivi de leur application

Les réseaux de producteurs (RP) doivent pouvoir renforcer les capacités de leurs membres à travers des formations sur les meilleures pratiques agricoles et post-récolte, la multiplication des semences et le contrôle de qualité. La finalité de la démarche est de s'assurer d'une appropriation effective des pratiques dans le temps et donc de l'amélioration du rendement et de la qualité de la production à l'hectare.

### Contractualiser directement avec les acteurs et prestataires de services des chaînes de valeur

Le réseau doit pouvoir contractualiser avec le secteur privé en amont et en aval de la production. En amont, il doit mettre en relation ses membres avec les fournisseurs d'intrants, d'assurance agricole et de services mécanisés pour les opérations culturales ; en aval, il doit pouvoir contractualiser avec les unités de transformations pour la commercialisation de la production agricole.

### Générer et gérer des données et des informations<sup>2</sup>

Les données sur la productivité du réseau, les surfaces emblavées, les superficies cultivées, les projections sur le rendement attendues en fin de saison sont autant de données dont le réseau doit disposer pour informer ses décisions. Le réseau doit être en mesure de les collecter, stocker, analyser et partager. Elles permettent de déterminer la superficie à assurer, les quantités d'intrants nécessaires, le volume de crédit requis, etc.

### Faciliter l'accès aux marchés

Pour améliorer la commercialisation, un mécanisme de consolidation de l'offre primaire doit être mis en place. Les apports des membres du réseau destinés à la commercialisation ou au remboursement des crédits de campagne sont stockés dans des magasins. Ainsi, sur la base des contrats signés au début de la campagne ou après les récoltes, les réseaux procèdent à la commercialisation groupée.

### Améliorer la gouvernance

La multiplicité des services que doivent fournir les RP ainsi que le nombre grandissant de membres exigent plus de rigueur dans la gestion administrative et financière des RP. Ces facteurs requièrent notamment des systèmes de gestion et de redevabilité transparents, des procédures efficaces et démocratiques et une représentation équitable des différentes catégories de membres au sein des organes de décisions.

## LE PACKAGE "CHAÎNE DE VALEUR" DES RÉSEAUX DE PRODUCTEURS

Des réseaux capables de fournir des services à valeur ajoutée à leurs membres



### FORMATION

Pour améliorer les rendements et la qualité



### CONTRACTUALISATION

Pour négocier avec le secteur privé en amont et en aval de la production



### GESTION DES DONNÉES

Pour faciliter la prise des décisions et l'échange d'information



### ACCÈS AUX MARCHÉS

Pour permettre une commercialisation groupée



### GOUVERNANCE

Pour une gestion démocratique, redevable et transparente

## CHANGEMENTS PROVOQUÉS

### Amélioration des rendements agricoles

Les différents outils mis à la disposition des réseaux de producteurs tels que les pluviomètres, le géoréférencement, le conseil agricole porté par les producteurs eux mêmes et la facilitation de l'accès aux intrants, ont contribué à l'amélioration des rendements dans les chaînes de valeurs riz, mil et maïs. Le GIE des producteurs de Wack Ngouna estime par exemple que depuis l'avènement du projet, les rendements de mil sont passés de 500 kg /ha à 1 200 kg/ ha.

### Amélioration de la commercialisation des produits agricoles

L'application des bonnes pratiques associée à la mise en place d'un dispositif consensuel de contrôle qualité a amélioré la compétitivité des produits mis sur le marché. La mise en place d'un mécanisme de consolidation de l'offre a aussi participé au renforcement de la compétitivité des produits grâce aux économies d'échelle que génère ce dispositif pour les unités de transformation. La réduction des coûts de transaction est un des avantages phares qu'offre ce système.

### Amélioration des revenus

La consolidation de l'offre à travers les réseaux a boosté la commercialisation et donc les revenus des producteurs. Dans la région naturelle de Casamance, l'accroissement des rendements agricoles s'est traduit par un début d'intégration de la riziculture pluviale dans l'économie marchande. Auparavant, la culture du riz était pratiquée exclusivement pour la subsistance avec une forte dominance de femmes exploitant de petites surfaces (0.25 ha - 1 ha).

### Mise en place d'un dispositif de conseil pérenne

Le conseil est disséminé par des producteurs auprès de leurs pairs sur la base des formations reçues des différents projets et des expériences pratiques des uns et des autres. Des séances de debriefing sont organisées en fin de campagne pour faire le point. Ce sont des moments d'échanges sur les différences de performances, les pratiques agricoles et les leçons apprises pour la campagne suivante.

### Des outils techniques sont mis à la disposition des producteurs

Les échanges entre pairs à travers les champs de démonstration favorisent la dissémination des technologies. Les producteurs sont ainsi au cœur de l'utilisation et de la gestion d'outils techniques qui jadis étaient gérés pour les techniciens de l'encadrement étatique.

### Les réseaux s'élargissent et diversifient leurs productions

Feed the Future a fixé des objectifs de recrutement à chaque organisation pour s'élargir et diversifier leurs productions. Grâce aux résultats atteints en termes de rendement, les réseaux n'ont eu aucun mal à convaincre de nouvelles recrues. L'Association Africaine de Jeunesse Agricole et Culturelle - Comité de Lutte pour La fin de la Faim (AJAAC-COLUFIFA), par exemple, est passé de 1 000 producteurs de riz et 1 500 producteurs de maïs en 2015 à 2 549 et 3 000 respectivement. Face à cette expansion fulgurante, seuls 2 034 membres des réseaux maïs ont été retenus dans le cadre du projet.

### Développement institutionnel des réseaux

Tandis que les réseaux diversifient leur offre de services, parallèlement, la demande se précise, ce qui les contraint à améliorer leur gouvernance. Au fur et à mesure que le réseau prend de l'ampleur en termes de volumes de crédit mobilisés, de nombre de membres, de superficie couverte, etc., la transparence devient un impératif et la redevabilité une exigence.

### Développement d'une culture entrepreneuriale

Les relations créés ou renforcés avec le secteur privé ont eu pour effet de professionnaliser les réseaux. Désormais, les réseaux sont conscients qu'ils doivent proposer des produits de qualité pour être compétitifs et qu'ils ne doivent plus simplement compter sur l'appui des projets pour se développer.

### DES RÉSEAUX DE PRODUCTEURS PLUS PERFORMANTS ACCOMPAGNENT UNE PROGRESSION DANS TOUS LES DOMAINES



UN NOMBRE IMPORTANT DE RÉSEAUX ET DE PRODUCTEURS CONCERNÉS PAR LES CHANGEMENTS



**123**  
Réseaux



**151 921**  
Producteurs

Vallée du fleuve Sénégal



Riz irrigué



**30**  
Réseaux



**22 716**  
Producteurs

Moyenne Vallée du fleuve Sénégal



Riz irrigué



**38**  
Réseaux



**24 566**  
Producteurs

Saloum



Mil



Maïs



Riz pluvial



**22**  
Réseaux



**26 387**  
Producteurs

Casamance



Maïs



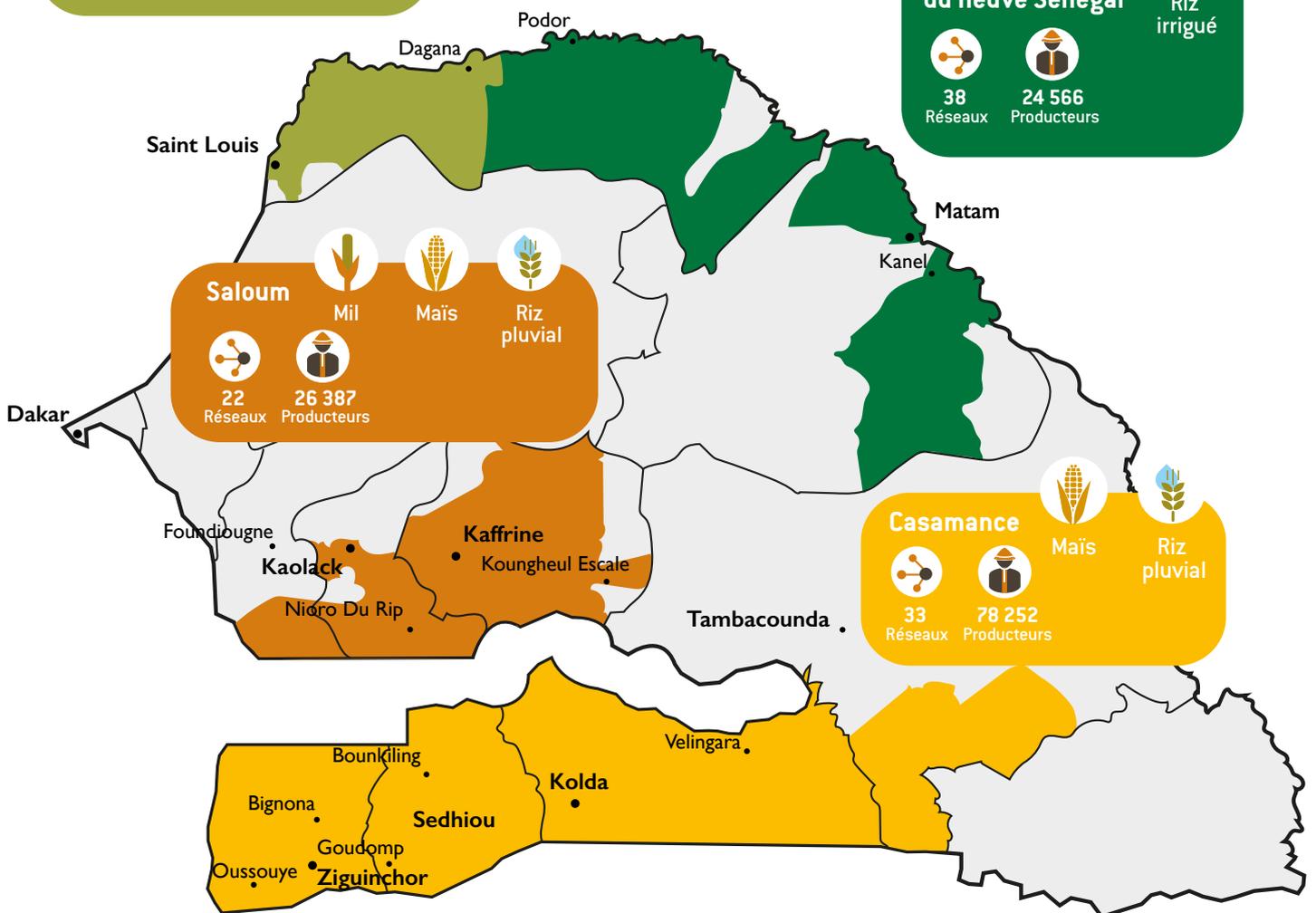
Riz pluvial



**33**  
Réseaux



**78 252**  
Producteurs



## APPROCHE DE FACILITATION

La philosophie du projet repose sur la facilitation et le partenariat avec des agriculteurs déjà organisés en réseaux, et qui ont l'expérience du travail collectif. Se focaliser sur des groupes ayant déjà démontré un minimum de capacité organisationnelle permet de construire à partir des compétences existantes pour un plus grand impact autour des domaines d'intervention du programme. A l'issue d'un processus compétitif de sélection, les structures choisies sont renforcées. Le focus sur la facilitation, le partenariat et de transfert progressif des compétences et de technologies au profit des acteurs directs et indirects s'inscrit dans l'optique de mettre en place de façon durable un processus de structuration et de professionnalisation des réseaux.

Les réseaux sélectionnés sont considérés comme des partenaires de mise en œuvre du projet. Ils sont responsabilisés pour conduire des activités en rapport avec l'amélioration de la chaîne de valeur dans laquelle ils travaillent avec l'accompagnement des équipes techniques du projet. Pour la prise en charge des coûts, un mécanisme de financement dégressif est mis en place. D'une part, il permet au projet d'appuyer financièrement les réseaux pour réussir l'introduction des technologies et d'autre part, de responsabiliser les réseaux dans la prise en charge des coûts.

En règle générale, les partenariats suivent un cycle annuel calé sur le calendrier saisonnier de la chaîne de valeur. Au cours des quatre années de mise en œuvre du projet, le renforcement des réseaux s'est fait de la façon suivante :

### Saison 1 – Booster la productivité pour atteindre un surplus commercial

Le projet travaille à améliorer la productivité des réseaux pour assurer d'abord la sécurité alimentaire des producteurs et ensuite générer un surplus commercialisable ; cela à travers un service d'appui conseil géré par le réseau même. Les producteurs sont sensibilisés et formés sur l'usage des semences certifiées, les bonnes techniques culturales et les technologies simples mais améliorées par rapport aux méthodes traditionnelles. Les producteurs sont également introduits à l'assurance agricole<sup>3</sup>.

### Saison 2 – Faciliter l'accès au crédit

Le volume produit par les réseaux étant plus important, l'appui conseil, dans la deuxième année, se concentre en priorité sur l'introduction d'intrants et le renforcement de la qualité. Parallèlement, il facilite la contractualisation entre des institutions de financement et des producteurs, membres du réseau, qui ont la capacité de contracter un crédit conséquent pour mener à bien les activités

agricoles. La commercialisation groupée est orientée sur le remboursement du crédit et est l'occasion de formations sur la fixation du prix de vente en fonction des coûts et des attentes du marché.

### Saison 3 – Introduire la mécanisation

La troisième année, les « gros producteurs » du réseau ont eu à contracter et rembourser leur crédit. Le projet encourage le réseau à contractualiser pour plus de membres, incluant ainsi les producteurs de plus petite taille qui, durant la seconde année, ont eu le temps d'améliorer leur productivité et la qualité de leurs produits. A ce stade, les services de mécanisation sont introduits et renforcés à travers le crédit-bail<sup>4</sup>.

### Saison 4 – Consolider les services

Le réseau propose un éventail de services plus large. Il devient aussi un courtier en assurance auprès de ses membres, ce qui contribue à améliorer ses revenus tout en participant à la sécurisation des prêts contractés. En effet, le réseau gère à ce stade un crédit intégré qui incorpore la contractualisation de volumes importants justifiant une contribution substantielle aux coûts de fonctionnement<sup>5</sup>.

Tout au long des quatre saisons, le projet appuie les réseaux à améliorer leur gouvernance. Cela passe aussi par l'octroi d'outils technologiques qui facilitent la collecte et le traitement des données<sup>6</sup>.

Ces informations alimentent des sessions de débriefing au niveau local par les agents des réseaux. Ces rencontres se tiennent en fin de campagne. On y discute des performances des membres en matière de rendement et de qualité, des effets du climat et des résultats de la commercialisation. Ces délibérations informent le programme de l'année suivante.

3. Voir la note de capitalisation sur "L'assurance agricole"

4. Voir la note de capitalisation sur "Le crédit-bail"

5. Voir la note de capitalisation sur "Le financement intégré"

6. Voir la note de capitalisation sur "L'agriculture pilotée par les données"

## UNE FACILITATION CYCLIQUE POUR UNE ÉVOLUTION PROGRESSIVE DU RÉSEAU



## PARTENARIATS ET SYNERGIES

Un aspect du succès de Feed the Future est que le programme a pu s'appuyer sur l'important capital de développement organisationnel légué par les initiatives passées telles que le Programme des Services Agricoles et d'Appui aux Organisations Paysannes (PSAOP), le projet Bey Dunde dans la vallée du fleuve Sénégal ainsi que les programmes successifs du Fonds International de Développement Agricole (FIDA) et d'autres organismes en zone pluviale.

En faisant le choix stratégique de travailler avec des structures pré-existantes, Feed the Future veut s'assurer que les organisations appuyées pour développer leurs réseaux renforcent leurs liens avec l'écosystème national. Ainsi, les compétences acquises à travers l'appui de Feed the Future leur ont permis de développer des liens actifs avec des initiatives et institutions locales et nationales

### Quelques exemples :

- La contribution de statistiques aux Directions régionales du développement rural (DRDR) du Ministère de l'Agriculture et de l'Équipement rural ;
- La participation comme membres des Comités techniques de suivi de la campagne agricole organisée par l'Agence Nationale de l'Aviation Civile et de la Météorologie (ANACIM) au niveau des régions du Sud ;
- La collaboration avec les initiatives telles que le Projet Pôle de Développement de la Casamance (PPDC) pour la distribution de semences et les remboursements en nature dans le cadre du Programme National d'Autosuffisance en Riz (PNAR) ;
- La collaboration avec des sociétés semencières pour la conduite de test de comportement des variétés hybrides à haut rendement et résistantes au climat ;
- La participation à des activités de partage d'expériences telles que le programme Route de l'Apprentissage (Learning Route) du FIDA qui, en deux cycles annuels, aura accueilli au Sénégal plus de 50 représentants de projets et d'organisations actives en Afrique, pour s'imprégner des pratiques de contractualisation des réseaux.

### LA DEMANDE DE SEMENCES DE RIZ PLUVIAL DE QUALITÉ AUGMENTE D'ANNÉE EN ANNÉE

Le projet Feed the Future Sénégal, Naatal Mbay, soutient les réseaux de partenaires dans l'élaboration de plans de semences triennaux pour le riz pluvial, en particulier dans les régions de Kolda, Sedhiou, Ziguinchor et Fatik. Avec l'appui technique de l'ASPRODEB, treize réseaux de producteurs avec une forte activité de production de semences de riz pluvial se sont associés pour accroître la production de semences de riz pluvial, en coordination avec la recherche agricole, des projets et programmes impliquant la riziculture, les Directions Régionales du Développement Rural (DRDR), les agences de vulgarisation et les institutions financières.

Afin d'harmoniser les interventions et les programmes sectoriels sur les semences certifiées dans le cadre de la phase de mise en œuvre du Plan triennal, les parties prenantes se réunissent à chaque saison, créent une base de données et organisent des visites des parcelles de tous les partenaires. Pour la campagne 2017-18, les réseaux ont déclaré une production de 3 480 tonnes de semences et planifient une production de plus de 7 000 tonnes en 2018-19.



### VISITE DE TERRAIN DU COPIL-RIZ PLUVIAL

Anna Gaye (premier plan à gauche), responsable du Réseau Kissal Patim, s'entretient avec Dabo Mballo, productrice de semences, en compagnie de Seydou Diallo de la Coopérative Diankanounda et des responsables de la SODAGRI Samba Baldé et Mahmoud Ndiaye.

## ACQUIS



## LA COOPÉRATIVE DES PRODUCTEURS DE MAÏS DE DIANKANCOUNDA, L'EXPANSION REUSSIE D'UN RESEAU DE PRODUCTEURS

Au terme du projet Naatal Mbay, Feed the Future aura appuyé plus de 120 réseaux de producteurs dans la vallée du fleuve Sénégal et la zone forestière Sud (Saloum et Casamance). Ces organisations constituent un capital important pour l'ancrage de futures actions de développement. Cette approche est aujourd'hui rodée et a démontré son efficacité.

### Le projet a capitalisé les connaissances et les expériences des agriculteurs

Il est important que les agriculteurs comprennent les objectifs visés à travers les activités appuyées par le projet, et qu'ils soient des participants actifs dans le choix des méthodes et solutions qu'ils jugent appropriées. En bâtissant sur leur expertise dans la planification, l'exécution et l'évaluation des activités, le projet a défini des activités à la fois réalisables, appropriées, pertinentes et qui s'inscrivent dans la durée.

### Une programmation appropriée des interventions s'est traduite directement dans les taux d'adoption élevés

Les formations sur le traitement post-récolte ont été organisées juste avant les activités post-récolte, afin que les agriculteurs puissent immédiatement appliquer les nouvelles technologies et apprendre dans l'action. Les formations ne constituaient pas des événements ponctuels mais ont fait partie d'un programme de soutien qui incluait des activités planifiées de suivi par des formateurs basés sur place et disponibles pour une assistance ponctuelle au besoin.

### Le partenariat avec le secteur privé a été déterminant dans l'atteinte des objectifs du projet

Le premier partenaire du projet a été le secteur financier qui a la capacité de soutenir la croissance des organisations paysannes avec un flux constant de financements pour les organisations qui remplissent les conditions de garanties.

### Emergence de leaders

Le projet a favorisé l'émergence de leaders communautaires aussi bien masculins que féminins. En effet, le projet a renforcé les compétences des membres du bureau des réseaux et les différents outils mis à leur disposition leur ont facilité les négociations avec les banques et autres partenaires ; leur permettant ainsi de mieux maîtriser les enjeux du secteur agricole.

A ses débuts en 2013, la Coopérative ne ciblait que les producteurs de Diankancounda et des villages environnants de Mampatim et Médina Chérif. Avec l'avènement de Feed the Future Senegal Naatal Mbay, elle a signé un partenariat avec le projet, ce qui lui permet de bénéficier d'un bon encadrement. L'application des nouvelles technologies et bonnes pratiques agricoles et l'appui organisationnel permettent au réseau de réaliser de bonnes performances. Dans son expansion, le dispositif endogène de suivi et d'encadrement passe de 3 agents en 2015 à 10 dont 2 femmes en 2017. En plus, la Coopérative recrute un assistant pour appuyer le gestionnaire de base de données et acquiert un second ordinateur portable. La mise en relation avec les fournisseurs a permis à l'organisation d'obtenir des semences de maïs hybride pour 50 ha dans le cadre d'un modèle de contractualisation de la production. Progressivement, la coopérative essaie d'améliorer les conditions de travail de ses membres. C'est ainsi qu'elle a acquis un tracteur en 2016 puis, un moulin et une égreneuse en 2017.

A Diankancounda, les producteurs reconnaissent à l'unanimité le leadership de Souleymane Balde, Président de la Coopérative qui a fédéré les producteurs autour de l'objectif d'augmenter la productivité et la production en respectant les bonnes pratiques agricoles : « Les immenses progrès que nous avons réalisés en si peu de temps n'ont été possibles qu'avec l'appui de Naatal Mbay qui a cru en notre volonté de nous prendre en charge nous-mêmes, et qui nous a montré le chemin de l'autonomie ».

### DONNÉES CAMPAGNES AGRICOLES

2014-2015	2017-2018
EFFECTIFS	
118	1 627
SUPERFICIES RÉALISÉES (HA)	
118	1 568
NOMBRE DE COMMUNES	
2	9
PRODUCTION OBTENUE (T)	
317	4 077

## DÉFIS

La pleine autonomie des réseaux de producteurs comme partenaires à part entière des chaînes de valeur céréalières doit cependant faire face à plusieurs défis.

### Accès aux infrastructures et équipement

La croissance des activités des réseaux et leur progression vers une agriculture commerciale est ralentie par le manque d'infrastructures telles que des capacités de stockage insuffisantes en zone de production. Le déficit en matériels agricoles modernes pour alléger les agriculteurs du travail manuel est également un souci pour passer le cap de la commercialisation. Dans la Casamance naturelle, malgré tous les efforts consentis pour améliorer le rendement, certains réseaux enregistrent beaucoup de pertes lors de la récolte du riz pluvial qui se fait encore à la faucille.

### Maintenir la connexion des réseaux au marché

La pérennité du dispositif et de l'application des outils et technologies passent par la connexion au marché local. L'autosuffisance alimentaire des ménages ne suffit pas. Une offre compétitive permettra de générer des marges nécessaires pour autofinancer les services aux membres.

### Assurer la stabilité du modèle

Les capacités organisationnelles des groupes locaux varient. La gouvernance du réseau doit être renforcée par des contrôles internes et la transparence, le système pouvant être vulnérable face à la corruption ou aux abus de pouvoir.

### Travailler en synergie avec l'État

Les réseaux appellent de nouvelles formules de partenariat avec l'État et pourront contribuer efficacement à la mise en œuvre des différentes initiatives publiques à venir dans les zones d'intervention.



**PESAGE MANUEL DES LIVRAISONS DE MIL DES MEMBRES DU GIE DES PRODUCTEURS DE MABO.**

*Avec la croissance des surplus en commercialisation groupée, les réseaux de producteurs ont aujourd'hui besoin d'infrastructures logistiques adaptées à la manutention de forts volumes et un stockage dans des conditions adaptées à leur clientèle industrielle.*

## PERSPECTIVES

Les réseaux de producteurs soutenus par le projet ne cessent de s'élargir et pour certains, de scruter de nouveaux horizons. C'est le cas du REPROSENER (Réseaux de production de semences Nerica) qui est devenu le pilier du COPI-PTS (Comité de Pilotage du Plan Triennal Semencier) en Casamance ayant pour objectif de définir les programmes annuels de production de semences certifiées de riz pluvial et d'en augmenter la disponibilité. Cet exemple laisse présager l'émergence de réseaux de producteurs forts, capables de s'autofinancer et de répondre aux besoins de leurs membres notamment en intrants et équipements agricoles.

Des gains plus importants sont à attendre de l'utilisation de technologies plus avancées (systèmes logistiques modernes, etc.). La prochaine étape pour les réseaux est l'accès aux marchés au niveau national voire international. Cela suppose toutefois un contrôle qualité plus rigoureux pour répondre aux normes de sûreté alimentaire et une capacité organisationnelle et financière beaucoup plus importante pour pouvoir répondre à la demande des citoyens. La croissance des réseaux et la plus grande productivité de ses membres doit aller de pair avec une gestion durable et équitable des ressources naturelles. Ils doivent également développer de concert avec les communautés, des stratégies de résilience face aux changements climatiques.

La professionnalisation des réseaux ne doit pas se faire au détriment de leur potentiel à contribuer positivement au bien-être social des communautés dont ils sont issus. Ainsi, les réseaux doivent inclure en leur sein, notamment au niveau des instances de décisions, des représentants des groupes vulnérables (jeunes, femmes, personnes handicapés, etc.).

## TÉMOIGNAGE



**NIMNA DIAYTÉ,**  
Présidente de la Fédération  
des Producteurs de Maïs du  
Saloum (FEPROMAS)

**FEPROMAS,**  
un réseau qui s'étend

*Nous envisageons un avenir pérenne et durable qui ne dépendra plus des appuis ponctuels des partenaires et des projets. Nous pensons que si nous arrivons à nous autofinancer, à travers la cotisation régulière des membres, tout partenaire qui souhaite nous appuyer s'inscrira désormais dans notre dynamique, épousera les objectifs que nous nous fixons.*

*Au début de FEPROMAS, les agriculteurs se plaignaient du manque de matériel agricole et d'intrants agricoles, aujourd'hui ils ont plutôt besoin d'un magasin de stockage et d'une unité de transformation. Ceci montre bien les progrès que nous avons accomplis dans l'amélioration des rendements agricoles et la provision des services de bases à nos membres. À FEPROMAS, nous avons compris l'importance et la plus-value de proposer des produits de qualité, ces équipements, contribueront sans nul doute au maintien de la qualité de la production.*

*Nous souhaitons également étendre notre réseau. Aujourd'hui nous couvrons trois régions pour à peu près 5 000 hectares, mais demain nous nous voyons en couvrir beaucoup plus. Le suivi de cette expansion sera facilité par la base de données mise à notre disposition par le projet. Nous comptons également sur l'appui des gestionnaires de bases de données déjà formés et avec lesquels nous poursuivrons certainement la collaboration.*

PHOTO :

*En 2012, Nimna Diayté (au centre de la photo), aujourd'hui présidente du réseau de la Coopérative FEPROMAS, recevait les clés de son premier tracteur financé par un crédit bancaire – dans le cadre du premier programme de Feed the Future. Aujourd'hui, FEPROMAS coordonne les services à ses membres d'un pool de prestataires de services, dont Nimna Diayté, opérant 15 tracteurs pour les activités de préparation de sol et 15 batteuses à maïs.*

© Photo RTI International



## POUR EN SAVOIR PLUS

- Senegal: In-depth Assessment of Extension and Advisory Services: Developing Local Extension Capacity (DLEC) Project, Franzel, Steven; Ndiaye, Amadou; and Tata, Joyous S. USAID, Washington D.C., 2018
- Finding the best fit: Naatal Mbay case study, Christina Manfre, USAID, Washington D.C., 2017
- Farmer-owned extension services community level service provision for scaling small farmer market integration, USAID, 2015

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

Gnima Koma, encadreur du réseau de productrices ASSOLUCER de la région de Sedhiou. Agée de 53 ans, elle gère la base de données du groupement, coordonne la production de semences de variétés prisées de riz pluvial et s'oriente aujourd'hui sur la transformation et la prestation de services mécanisés.



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.