

# Des centrales d'achat pour l'arachide au Sénégal

## ► COMMERCIALISATION

Anne Perrin, Inter-réseaux. Suite à un reportage à Kaolack (Sénégal). anne.perrin@inter-reseaux.org

Contact pour le POGV : Fatou Gaye Sarr, coordonnatrice. pogv2@hotmail.com pogv2@sentoo.sn

► Le Fonds international pour le développement agricole est une institution spécialisée des Nations unies dont la mission est de lutter contre la pauvreté des ruraux dans les pays en développement. Moyennant des prêts à faible taux d'intérêt et des dons, le fonds élabore et finance des programmes de développement rural. Fidafrique est une initiative du Fida pour mettre en réseau les 35 programmes en cours et leurs partenaires en Afrique de l'Ouest et Centrale. L'objectif principal est de faciliter la génération, la diffusion et l'échange de connaissances sur le développement rural. Plus d'information sur le POGV : [www.fidafrique.org/pays/senegal/pogv2.htm](http://www.fidafrique.org/pays/senegal/pogv2.htm)

### Le projet d'organisation et de gestion villageoise (POGV) et la crise de l'arachide.

La première phase du POGV a démarré en 1994, avec pour objectif l'appui aux populations et l'amélioration de leurs conditions de vie. Ses trois principales composantes sont l'appui aux capacités villageoises d'organisation et de gestion, la mise en place d'infrastructures villageoises et l'appui aux systèmes de production agricole durables et de diversification des sources de revenus. Des comités villageois de développement (CVD, regroupant des représentants de toutes les couches actives de la population) sont au cœur du programme. En 2005, 500 villages seront appuyés par un programme qui s'étend sur les régions de Kaolack, Fatick et Thiès. La coordonnatrice du POGV, Fatou Gaye Sarr, exprime ainsi les raisons pour lesquelles le POGV a décidé d'appuyer la mise en place de centrales d'achat pour l'arachide : « *Nous savions que si on ne*

1. Société nationale de commercialisation des oléagineux du Sénégal.
2. Cette société nationale, jusqu'ici chargée de la transformation et de la commercialisation de l'arachide, était sur la voie de la privatisation depuis quelques années déjà, dans le cadre des réformes demandées par le FMI au gouvernement sénégalais. Elle a été vendue (plus de 67% des actions) au groupe Advens, consortium comprenant notamment le groupe belge De Smet, la société sénégalaise Sodefitec et la Spi (regroupant la majorité du personnel de la Sonacos).
3. La dissolution de la Sonagraines (filiale de la Sonacos chargée de l'approvisionnement en semences, de la collecte des récoltes et du transport vers les usines de trituration) a causé un lourd préjudice financier aux producteurs. En août 2002, *Grain de sel* n°21 témoignait de la « tempête sur la filière arachidière au Sénégal ».
4. Projet d'organisation et de gestion villageoise.

**L**A PRIVATISATION de la Sonacos<sup>1</sup> a été officialisée le 7 avril 2005<sup>2</sup>. Après des temps inattendus, d'aucuns pensent que les choses devraient désormais « être plus claires ». En attendant, des producteurs d'arachide du Sénégal se sont organisés<sup>3</sup>. Un programme complémentaire au POGV<sup>4</sup>, programme financé par le Fida, a tenté de mieux cibler l'appui à la filière arachidière : le programme complémentaire d'appui aux producteurs d'arachide (Procapa). En 2003, des centrales d'achat ont été créées. Mises en place dans l'urgence, ces structures s'imposent dans le nouveau paysage du bassin arachidier sénégalais.

réglait pas le problème de l'arachide, on fermait ». En effet, dans cette partie du Sénégal, l'arachide, avec ses nombreux produits dérivés, est « une affaire de milliards ». Principale source de revenus, elle mobilise micro-entreprises, petit commerce, producteurs bien sûr... mais ce moteur de développement s'est enrayé en 2001, année de la dissolution de la société chargée de la collecte, la Sonagraines. Auparavant, la filière était structurée : les paysans récoltaient et déposaient leur récolte dans des sites, l'arachide leur était achetée à un prix fixé au préalable et garanti. Avec la dissolution de la Sonagraines, la libéralisation de la commercialisation et la réduction des prix aux producteurs, les paysans ont été confrontés au problème de l'écoulement de leurs récoltes. C'est le système dit de livraison « carreau-usine » qui s'est alors imposé (des opérateurs privés, agréés par l'État, achètent les graines dans des points de collecte et les acheminent vers les usines où ils reçoivent l'argent en échange de l'arachide). Principal défaut de ce système : les producteurs se défont de leur production sans assurance de paiement en retour. L'expérience a été douloureuse pour nombre d'entre eux durant la campagne 2002-2003 : certains opérateurs privés sont partis avec les arachides contre des « bons » qu'ils n'ont jamais remboursés. En outre le prix officiel, fixé par le gouvernement (150 FCFA/kg), était rarement respecté, les producteurs craignant de ne pouvoir vendre leurs graines ils s'en remirent souvent au « plus offrant » ou allèrent vendre leur production sur les *loumas* (marchés hebdomadaires), où les prix d'achat pouvaient descendre à 70 FCFA/kg. Une expérience traumatisante pour de nombreux producteurs, qui en tirèrent une leçon : mieux vaut se débrouiller par soi-même. De son côté, pour mieux faire face à la désorganisation de la filière, le POGV s'est agrémenté d'un programme spécifique, le programme complémentaire d'appui aux producteurs d'arachide (Procapa).

C'est dans ces circonstances que sont apparues les centrales d'achat.

**La mise en place des centrales d'achat, difficultés et résultats.** Le projet du Fida a appuyé la mise en place de deux centrales d'achat, l'une dans l'arrondissement de Paoscoto (région de Kaolack), l'autre dans la communauté rurale de Ndiago (région de Fatick). Leur objectif : combler le vide laissé par la disparition de la Sonagraines, tant en ce qui concerne la collecte des graines que l'approvisionnement en intrants. En effet, outre le problème de la commercialisation, les producteurs d'arachide étaient confrontés à ceux des semences, des engrais, du stockage, du matériel de collecte. Disposant d'un statut juridique de type groupement d'intérêt économique (GIE), ces centrales ont pu avoir recours au crédit dès leur création, et ainsi acheter des intrants. Alliées au Procapa, elles peuvent, après deux années de fonctionnement, se prévaloir de résultats encourageants.

Chacune des deux centrales a ses spécificités :

Quatre-vingt GIE sont membres de la centrale d'achat de Paoscoto. Sur cette campagne, elle a drainé environ 500 tonnes d'arachides, à partir de trois points de collecte. Sur la campagne 2003-2004, la centrale de Paoscoto a distribué 264 tonnes d'engrais, et des crédits suffisants pour l'achat de 73 houes, 100 semoirs et 58 charrettes. En année 2004-2005 les membres de la centrale ont pu cultiver 1 hectare de semence prébase, stocké pour le prochain hivernage. Dans les locaux de la centrale, une salle de réunion-bureau équipée d'un ordinateur, les murs sont tapissés d'affiches manuscrites sur lesquelles figurent en toutes lettres sa mission, son organisation, mais aussi ses résultats en cours, chiffrés, bel effort de transparence<sup>5</sup>. La première année fut une année test, au cours de laquelle la centrale n'a pas fait de bénéfices, mais là n'était pas l'objectif. Elle a gagné la confiance des paysans, rendus méfiants

par leurs mauvaises expériences antérieures avec les opérateurs peu scrupuleux. Elle a pu acheter les graines de ses membres à 150 F/kg, au moment où les opérateurs privés véreux achètent le kg à 120 FCFA dans les *loumas*. Moustapha Thiam, dynamique président de la centrale, la trentaine, a participé, avec l'appui du POGV, au salon international de l'agriculture de Paris en 2004. À cette occasion, il a rencontré des agriculteurs français représentant de grosses centrales d'achat de céréales. Outre l'impact technique, riche d'enseignements de cette visite, ils ont noué des relations de partenariat qui se poursuivent. Moustapha Thiam a noté que à Champagne Céréales<sup>6</sup>, chaque membre donne un pourcentage de sa récolte, ce pourrait être une piste pour la centrale de Paoscoto. Une question demeure : celle du coût du transport vers la Sonacos. Sur ce point, M. Thiam insiste : « Il faut l'écrire : les producteurs de Paoscoto cherchent des partenaires ». Le financement demeure un problème.

La centrale d'achat de Ndiago est plus petite, pour une zone plus enclavée que Paoscoto. Au départ, la centrale touchait 9 villages sur les 34 que comprend la communauté rurale. Aujourd'hui, tous les villages sont concernés. Aux dires des animateurs de la centrale, le travail en amont du POGV, qui depuis ses débuts a apporté bien des améliorations dans le quotidien des paysans de la région (embocagement, protection des parcelles, alphabétisation), a fortement contribué au succès de la centrale d'achat. En confiance, les producteurs n'ont pas hésité à adhérer au projet, en abondant un fonds de roulement. La centrale réalise une marge bénéficiaire par la revente d'engrais. À l'envoi de son premier camion, elle a accusé de grosses pertes, du fait des déchets présents parmi les graines (abattement de 1 tonne), mais les leçons de l'expérience ont été tirées, et désormais les

5. Tout comme la centrale de Ndiago, Paoscoto était, fin février 2005, en plein processus d'auto-évaluation. Un travail mené avec l'appui de deux consultants sénégalais, Cheikh Oumar Ba et Ousmane Ndiaye. Pour plus d'information sur ce processus, cf. l'entretien avec Cheikh Oumar Ba, page 31.

6. La plus grande coopérative céréalière française, avec 9291 associés.

arachides de la centrale sont soigneusement triées. Les comptes sont tenus méticuleusement, frais de transport, abattements et déchets, manutention, indemnisation...

**Quel avenir pour les centrales d'achat ?** De nombreux défis restent à relever. L'expérience des centrales d'achat de Paoscoto et Ndiago est d'autant plus intéressante qu'elle est isolée, et novatrice, même si elle peut sembler encore d'échelle réduite face à l'importance des difficultés du secteur arachidier sénégalais. Ainsi, un article intitulé « Points de vente fantômes, marché parallèle, le carreau usine à rude épreuve à Kaolack » du quotidien *Le Matin* du 16 décembre 2004, fait un état des lieux très mitigé de la situation après plus d'un mois de campagne de commercialisation de l'arachide : campagne chaotique, difficultés de la Sonacos à collecter les graines<sup>7</sup>, confusion, débrouille, producteurs soucieux de vendre qui bradent l'arachide (échangé entre 100 et 125 FCFA) malgré le tarif officiel fixé à 150 FCFA le kg. On le voit, les problèmes sont encore importants, et les centrales d'achat ne touchent malheureusement qu'un faible pourcentage des producteurs du bassin arachidier. Dans la seconde phase du POGV (2002-2009), quatre nouvelles centrales devraient être créées, mais cela suffira-t-il à répondre à la demande ? En conclusion de son article, le journaliste du *Matin* en appelle à l'accélération de la privatisation de la Sonacos pour laisser aux producteurs le soin d'organiser leur propre système carreau-usine.

Lorsqu'on les interroge sur la façon dont ils envisagent l'avenir et les retombées possibles de la privatisation de la Sonacos, les producteurs des centrales d'achat de Paoscoto et Ndiago se montrent philosophes et réalistes à la fois : « *La Sonacos a voulu manger sur le dos des paysans, nous ne craignons pas sa disparition, la situation pourrait difficilement être pire. On est au courant pour la privatisation, et c'est tant mieux. C'est à nous désormais de nous*

7. La Sonacos ne disposant pas de la capacité d'écoulement suffisante, la file d'attente à l'entrée de l'usine de Kaolack est impressionnante : sur des kilomètres, des camions chargés de sacs d'arachides, garés en épis, attendent, jusqu'à plus d'une semaine.

organiser ». Et alors que les OP, CNCR en tête, se mobilisent pour dénoncer une privatisation volée (la société acheteuse Advens a été choisie par l'État au dépens d'un groupe dans lequel les producteurs étaient présents), on a pu entendre d'un producteur « *L'acheteur de la Sonacos, Advens, on n'en sait pas grand-chose, mais on sait que c'est un privé. Le jeu sera plus clair* ». ■

## Le CNCR\* dénonce l'opacité du processus de privatisation, et ne renonce pas à faire reculer l'État

« **N**OUS DISONS que les paysans sont fâchés. La concertation est en panne et cela peut être source de multiples dangers », a déclaré Samba Guéye, le président du CNCR au cours d'une conférence de presse. L'occasion pour le patron du CNCR de divulguer le calendrier des tournées de sensibilisation sur les problèmes du monde rural pour informer largement leurs bases. Tournées prévues du 2 au 31 mai à travers les onze régions du pays, avant, dit-il, de « pousser l'État à revenir à de meilleurs sentiments ».

Pour plus d'information sur la question de l'implication des OP suite aux privatisations dans le secteur arachidier au Sénégal, cf. le numéro 6 du bulletin *Dynamiques paysannes* (mars 2005) publié par SOS Faim - action pour le développement (info@sosfaim.be; www.sosfaim.be) « Les organisations paysannes, opérateurs commerciaux ? Le cas de l'implication de la fédération des associations paysannes de Louga (Fapal) dans la filière arachide au Sénégal ». ■

\* CNCR : Conseil national de concertation et de coopération des ruraux.

## Entretien avec Cheikh Oumar Ba, consultant, en charge de la capitalisation consécutive aux processus d'auto-évaluation des centrales d'achat de Paoscoto et Ndiago

► Cheikh Oumar Ba est sociologue, récemment encore chercheur à l'Institut sénégalais de recherche agronomique (Isra) et a travaillé 3 ans au CNCR, Ousmane Ndiaye est coordinateur de l'Asprodeb.

1. Au niveau régional, nous souhaitons que les comités rencontrent des groupements d'achat sur d'autres filières ayant connu des expériences similaires (tomates, riz, etc.).

**GDS :** Pouvez-vous décrire le processus d'auto-évaluation en quelques mots ?

**CHEIKH OUMAR BA :** Dans un premier temps, nous avons convoqué une assemblée générale par centrale, afin de présenter la capitalisation. Puis trois membres ont été désignés dans chacune des centrales pour former un « comité ». Quelques conditions ont présidé aux désignations : Nous souhaitons que les personnes choisies soient disponibles (de préférence non investies de responsabilités dans les centrales — la plupart du temps, les personnes déjà leaders sont très occupées) ; deux sur trois devaient savoir lire ; l'une devait être une femme, et au moins un membre du comité devait être présent depuis le début du processus, pour pouvoir témoigner de l'histoire de la création de la centrale.

Les comités ainsi constitués ont été réunis à Kaolack, où nous avons, ensemble, travaillé aux termes de référence (TDR) du travail de capitalisation et au choix des thèmes. Une fois ces TDR validés avec le Fida à Dakar, les représentants des comités ont reçu une formation à l'enquête. Ce sont eux qui ont mené l'enquête dans les villages. C'est sur eux que reposait en grande partie le bon déroulement du processus de l'échelle locale (les villages) au niveau régional puis national, d'où l'aspect stratégique de leur sélection et de leur formation. Notre rôle n'était qu'un rôle d'appui, nous étions là pour rappeler les engagements pris.

**GDS :** Où en êtes-vous aujourd'hui (juin 2005) ?

**COB :** L'auto-évaluation vient d'être bouclée. Tous les rapports du comité de capitalisation sont transmis à l'équipe de facilitation pour s'assurer que toutes les données ont été exploitées avant de leur retourner le rapport pour leur permettre de le finaliser. Ensuite, le comité présentera une restitution/validation aux AG des centrales de Paoscoto et de Ndiago qui

l'avaient mandaté. Enfin, sur la base du document validé, les facilitateurs, avec l'appui de Fidafrique, élaboreront une stratégie et un plan de diffusion qui seront présentés au ministère de l'Agriculture, à la direction de l'analyse, de la prévention et des statistiques (Daps), au CNCR/Asprodeb.

**GDS :** Quels sont les premiers enseignements que vous pouvez tirer de l'expérience ?

**COB :** Le processus a été très formateur. Ce qui est certain, c'est que les acteurs se le sont approprié, et rien que cela c'est une réussite : nous voulions que des paysans racontent leur expérience à d'autres paysans. Il a certes été très consommateur en temps : nombre de questionnaires ont été complétés en arabe, il a fallu un gros travail de traduction et de dépouillement des données. Mais la matière recueillie, grâce à une bonne formation des producteurs en méthode de collecte, a constitué une mine d'informations.

D'autre part, le programme que nous

nous étions fixé a été respecté. Ainsi les producteurs ont conduit eux-mêmes les enquêtes aussi bien au niveau communautaire, à l'échelle régionale, dans la région de Saint-Louis (Fédération des périmètres autogérés, producteurs de tomate<sup>1</sup>), qu'au niveau national (CNCR, conseillers du ministre chargé de l'Agriculture). Les conseillers du ministre et les leaders du CNCR ont beaucoup apprécié que des producteurs viennent jusqu'au Building administratif discuter avec eux sur la privatisation de la Sonacos, les problèmes de transport, d'abattement qu'ils rencontraient, sur ce qu'ils attendent de l'État et comment ce dernier percevait leurs initiatives.

Il est d'autant plus intéressant d'avoir impliqué un responsable de l'Asprodeb dans cette démarche et des personnes ressources proches du CNCR que, si ces deux structures sont convaincues de l'efficacité des centrales d'achat, elles pourront en promouvoir la mise en place à travers tout le pays. ■

