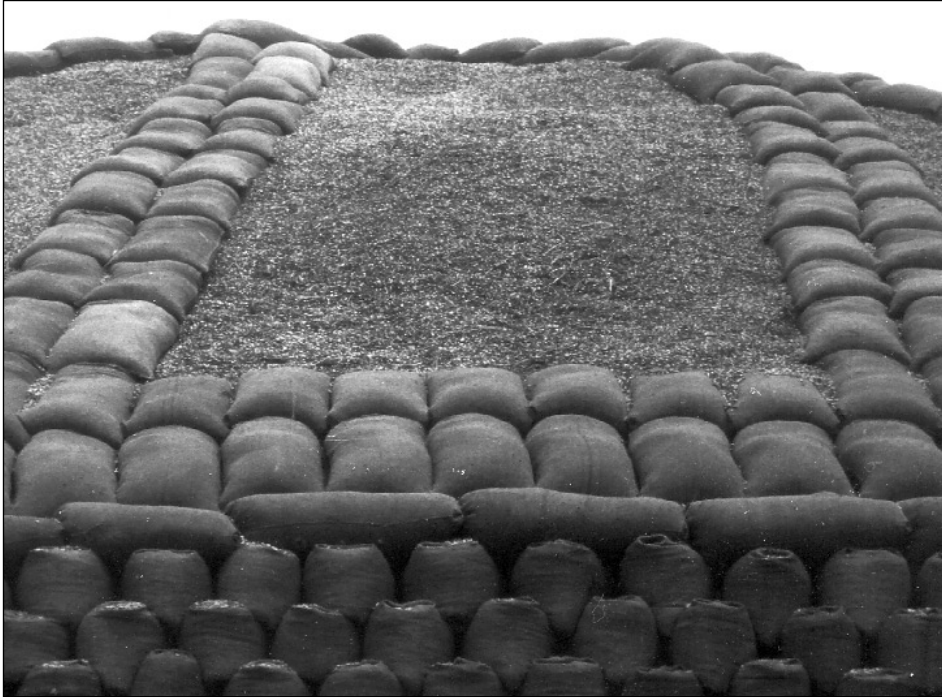


Campagne 2001 : tempête sur la filière arachide



Après la dissolution de la Sonagraines « recommandée » par les institutions de Bretton Woods, la crise de l'arachide au Sénégal s'amplifie. La filière doit se réorganiser dans l'intérêt des producteurs.

Introduite il y a plus de quatre siècles, l'arachide fut le poumon de l'économie sénégalaise. Le bassin arachidier était jusqu'à présent la région économiquement la plus active du pays. En 1960, le secteur de l'arachide fournissait plus de 80 % des exportations du pays et employait 87 % de la population active. Aujourd'hui, la filière est en crise et son poids dans l'économie a fortement régressé. En effet, en 2000, l'exportation des produits arachidières ne représentait plus que 12 % de la valeur totale des exportations du Sénégal et ce, malgré une production qui ne cesse d'augmenter : 520 000 tonnes produites en 1997/98 contre 900 000 tonnes en 2000/01.

De plus, la Société nationale de commercialisation des semences (Sonacos), structure étatique qui gère l'ensemble de cette filière, a accumulé 60 milliards de FCFA de dettes. La Banque mondiale a donc exigé un désengagement de l'État avec la libéralisation de la commercialisation de l'arachide. Ainsi, le 31 décembre 2001,

la Sonagraines, filiale de Sonacos qui s'occupait de la vente et de la commercialisation des graines, est dissoute, avant même que des structures solides ne soient encore installées pour reprendre d'une manière crédible l'opération de commercialisation de l'arachide.

Le système « carreau-usine » est instauré en remplacement : les opérateurs privés – 200 agréés par l'État répartis en trois catégories : les anciens opérateurs privés stockeurs (OPS), les organisations de producteurs et les nouveaux intervenants regroupés en sociétés ou GIE – s'organisent pour acheter les graines d'arachide aux seccos (points de collecte) et pour les acheminer vers les usines où l'argent les attend.

En dépit d'une rentabilité en baisse constante, l'arachide constitue toujours une source de revenus monétaires importante (selon une étude du Cirad, la part de l'arachide dans le revenu des exploitations agricoles des régions du bassin était de 73 % en 1986 et de 48 % en 1996). Sa crise est à l'origine d'un malaise ressenti par

tous les acteurs du monde rural. « *L'arachide est le sang du paysan en tant qu'elle est la source importante de lutte contre la pauvreté en milieu rural* », affirme M. Ibrahima Seck, membre de la FONGS (Fédération des Organisations Non Gouvernementales du Sénégal) et du CNCR (Conseil National de Concertation et de Coopération des Ruraux).

La filière arachide sénégalaise désorganisée

Quelles sont les raisons de cette situation ?

D'après un rapport de l'Union européenne, les difficultés financières de la Sonacos ne sont pas dues au prix d'achat au producteur, qui lui est imposé, elles sont le résultat de la mauvaise gestion de sa filiale Sonagraines, des marges relativement faibles réalisées sur les exportations et de la politique d'achat illimité de la production arachidière.

La défaillance dans le financement de la campagne de commercialisation des graines en 2002, la baisse progressive du prix au producteur (160 FCFA/kg en 1998/99 contre 145 en 1999/00, 136 en 2000/01 et 120 en 2001/02), le retard dans la collecte des graines et l'insuffisance des moyens financiers mis en place pour la commercialisation ont généré des circuits parallèles en réponse au prix non incitatif officiel et à la lenteur des opérations de financement de la collecte.

Les opérateurs privés ayant trop tardé à trouver les financements pour la mise en place du « carreau-usine », un système d'avance sur facture a été instauré par les autorités pour leur permettre de démarrer les opérations d'achat et de transport de graines. Sa lenteur n'a pas empêché le marché parallèle de se développer. En effet, les producteurs ont dû se rabattre vers les loumas (ces marchés hebdomadaires parallèles) pour vendre leur production et subvenir à leurs besoins face à une soudure dont ils ne voient plus la fin et pour pouvoir fêter la Korité. Alors que le prix officiel était fixé à 120 FCFA/kg, le prix d'achat sur les loumas oscillait entre 60 et 85 FCFA/kg. Ainsi, les producteurs y vendent à perte.

L'idéal serait qu'il n'y ait plus de rupture dans les financements de campagne, afin que les paysans ne retournent pas vers le marché paral-

Quand les OP prennent en main la filière : L'UGIE

L'UGIE (Union de groupements d'inter-entente) collecte l'arachide depuis quinze ans. Le bras économique de l'UGIE s'est vu attribuer par la Sonacos des seccos et une avance de 198 millions de FCFA, ce qui a permis de collecter 2 200 tonnes au 20 février 2002 et 5 500 tonnes supplémentaires contre reçu aux paysans (« bons pour » qui seront approvisionnés quand la Sonacos aura payé les livraisons). Dans un contexte particulièrement troublé, l'UGIE a maintenu son activité. Pourtant, avec la dissolution de la Sonagraines et le renvoi du directeur de la Sonacos en janvier 2002, l'attribution de 18 points de collecte à l'UGIE contre 29 demandés, et l'attribution d'un quota de 11 000 tonnes contre 20 000 demandées, le travail de l'UGIE n'a pas été facilité alors que cette dernière était prête depuis octobre 2001 à débiter la campagne.

Compte tenu de la présence d'un stock pouvant servir de garantie, l'UGIE a reçu un financement de 300 millions de FCFA en mars 2002 par Cordaid (ONG catholique hollandaise), sur la demande de la Société d'investissement et de développement international (Sidi).

La question des financements pose à son tour le problème de la viabilité des OP. Avec 18 points de collecte, l'UGIE n'a pas gagné d'argent. Cependant, elle s'est positionnée dans cette année de désorganisation de la filière comme un collecteur digne de confiance et pourrait se voir attribuer de nouveaux points de collecte lors des prochaines campagnes. En effet, l'UGIE a permis l'achat aux producteurs à 121,5 FCFA le kilo, soit 1,5 FCFA de plus que le prix officiel, la mise à disposition de ressources pour les producteurs avant la fête de Tabaski, la production de semences de qualité et la collecte de 7 700 tonnes en moins d'un mois de campagne.

L'impact de l'action de l'UGIE est essentiel pour les ruraux : environ 11 000 familles, soit 100 000 personnes auront bénéficié du prix officiel majoré de 1,5 FCFA alors que la majorité des ruraux sont contraints de vendre sur le marché parallèle, faute de financements disponibles dans la plupart des points de collecte. Avec l'apport de la Sidi et de Cordaid, l'UGIE pourra toucher encore plus de familles.

L'expérience de l'UGIE démontre l'importance pour les organisations paysannes de se positionner en amont et en aval des filières pour accroître le revenu des producteurs.

lèle pour subir la loi des « bana-banas », ce qui est contre leurs intérêts.

Par ailleurs, la question des « bons pour » (bons en papier ayant valeur d'argent, procurés aux producteurs et échangeables dès la vente des graines à l'usine) reste à l'ordre du jour. Ce n'est pas la solution au retard des financements puisque des producteurs détiennent des « bons pour » depuis l'année dernière.

Le nouveau système libéralisé semble ne pas avoir fonctionné et avoir engendré désorganisation et appauvrissement des producteurs au profit de certains opérateurs privés ayant détourné le système.

Le système « carreau-usine » mis à mal

Les transporteurs et certains opérateurs privés tirent avantage de cette situation. Ils bloquent les transports de graines, et par là même tout le système de commercialisation, et se rendent sur les loumas pour racheter les graines à bas prix et les revendre ensuite aux transformateurs ou « huiliers » comme Nouvelle valorisation de l'arachide du Sénégal (Novasen) et à Sonacos à près de 130 FCFA/kg. Le transport de graines des seccos vers l'usine reste donc le maillon faible de la filière.

Une solution serait de renouveler le parc des camions et d'en augmenter le nombre déjà disponible pour les organisations paysannes afin de les autonomiser par rapport aux transporteurs.

Le système « carreau-usine », au lieu d'augmenter les revenus des producteurs comme prévu, les a appauvris. Ce dispositif devait res-

ponsabiliser les acteurs du monde rural. « Et pourtant, l'information à l'endroit des producteurs a fait défaut au point que la plupart d'entre eux ne savent pas qu'ils peuvent eux-mêmes, à l'échelle d'une dizaine de familles réunies par exemple, se débrouiller pour transporter des graines et les vendre à l'usine », explique une source du journal *Sud quotidien*.

Les OP doivent donc unir leurs forces et renforcer leur pouvoir afin que les financements de la campagne soient mis à leur disposition.

Le fiasco de cette campagne soulève des questionnements :

Quel dosage entre interventionnisme et libéralisme ?

Quel partenariat entre acteurs de la filière ?

Quelle organisation de la filière ?

Le débat reste brûlant dans ce contexte de mondialisation, d'alternance politique et de réorganisation interne. L'adaptation de la filière reste indispensable. Reste à trouver la manière de procéder : la solution réside vraisemblablement dans la concertation et la communication entre les acteurs. ■

Émilie Baconnier

L'UGPM, une organisation sénégalaise initiatrice d'un mode de financement solidaire pour le développement rural

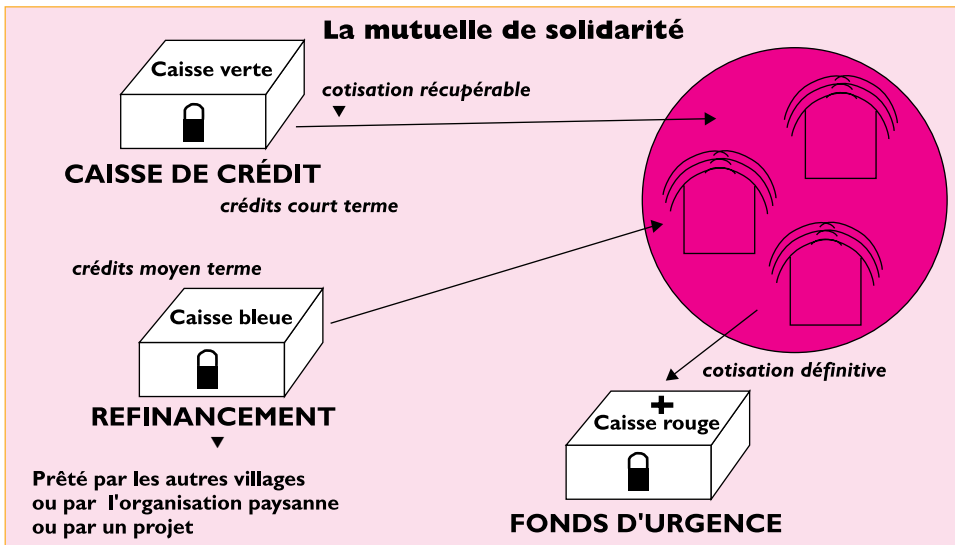
Les producteurs du bassin arachidier ont mis en place un nouveau mode de financement interne aux organisations paysannes : les mutuelles de solidarité, qui représentent un espoir d'autonomisation et de responsabilisation du monde rural.

Face aux aléas climatiques, à l'exode rural et aux difficultés du bassin arachidier sénégalais, les paysans de la zone de Méckhe réagissent en s'organisant en association afin de créer une base financière pour l'amélioration des conditions de vie de ses membres. Avec le soutien de la FONGS, ils créent l'Union des groupements paysans de

Méckhe (UGPM) pendant la sécheresse de 1985. L'objectif initial de cette union d'Associations villageoises de développement (AVD) était de restaurer l'environnement par des actions de reboisement, de reconstitution du cheptel, de régénération des sols, et par des actions portant sur l'agriculture et l'élevage.

L'UGPM, structure d'autofinancement des OP

Cependant, ses efforts étant rapidement freinés par l'absence de financement, l'Union s'est donc intéressée à la création d'un système d'épargne et de crédit qui dépend directement d'elle. Pour mettre en place sa propre structure d'autofinancement, l'Union s'est appuyée sur les expériences acquises à travers le programme de crédits des femmes de la FONGS et le système d'épargne-crédit de la mutuelle de solidarité du CNCR ayant pour objectif d'assurer l'autofinancement ➤



► de ses activités et de faciliter l'accès au crédit.

L'UGPM devient ainsi une structure de financement, résultat de multiples échanges, réunions, formations entre ses animateurs et ceux du Bénin et du Mali. Par la suite, un travail d'animation et de sensibilisation dans les villages a été réalisé afin de mettre en place cette nouvelle mutuelle de solidarité.

L'UGPM aujourd'hui

« L'UGPM a favorisé le développement d'un réseau de 78 caisses d'épargne et de crédit ayant mobilisé 30 millions de FCFA d'épargne, sur la base d'un fonds de refinancement (voir encadré) de 25 millions de FCFA de la Sidi. »¹

Ces mutuelles ont à leur tour créé une Caisse d'épargne et de crédit (Crec) qui collecte l'épargne libre et sera à terme le bras financier des membres de l'OP. Cette Crec a déjà permis à 72 caisses de bénéficier d'un refinancement. L'action de l'UGPM a permis à plus

de 4 300 personnes (1 600 hommes et 2 700 femmes) d'autonomiser la gestion de leur argent, parmi lesquels 60 % ont pu bénéficier de crédit fin 2001 pour un montant total de 54,7 millions de FCFA. À la même période, les ressources des mutuelles de solidarité s'élevaient à 37 millions de FCFA. De plus, 82 villages ont choisi de créer leur mutuelle et bénéficient d'un appui méthodologique et de refinancement de l'UGPM. Malgré la précarité du milieu d'intervention, l'Union n'a noté aucune défaillance de remboursement : les résultats sont impressionnants pour cette association paysanne qui dispose de peu de moyens.

Implication de l'UGPM dans un contexte d'insécurité des revenus

Dans cette optique, l'UGPM développe depuis quelques mois une réflexion sur l'amélioration du financement de l'exploitation familiale dans la région de Méckhe. Dans un contexte où la

période de soudure est de plus en plus longue, les ruraux doivent diversifier leurs activités. Cette diversification n'est possible que si les paysans peuvent investir, bénéficier d'un fonds de roulement mais aussi d'une ligne de crédit qui pourra combler momentanément les difficultés de trésorerie, pour éviter toute décapitalisation. Le programme devrait s'appeler *Kiiraayu kër gi* : « tout ce qu'on fait pour soi-même concourt à notre propre protection ».

Cependant, toute tentative de diversification des activités et de rentabilisation de l'exploitation familiale passe par des investissements importants. L'UGPM a pris conscience de cela et proposera dans les mois à venir trois types de financement : un crédit-investissement de moyen ou long terme, un crédit-fonds de roulement, et une ligne de crédit destinée plus spécifiquement à la période de soudure. Tous les financements passeront par la Crec et les caisses de base, qui sont les outils de sécurisation des fonds installés par l'UGPM.

À terme, l'UGPM a pour objectif de créer une caisse centrale qui jouerait le rôle de banque auprès de laquelle les caisses locales pourraient déposer leurs avoirs mais également solliciter des refinancements.

L'UGPM expérimente ainsi un outil de sécurisation de la finance en milieu rural : un moyen de lutter contre la friilosité des institutions financières, mais aussi un moyen de défendre les intérêts des paysans. Les initiatives de l'UGPM ont pris tout leur sens lors la crise de l'arachide : l'UGPM devint une alternative viable face à un État diminué. ■

E. Baconnier

¹ Extrait du *Bulletin régional d'échanges* sur l'analyse et l'influence des politiques de décentralisation et de GRN, Seg Taaba, numéro du 14-29 octobre 2001.

Principes de la mutuelle de solidarité

Les mutuelles de solidarité sont des groupes de personnes, homogènes socialement, cotisant à échéances régulières une même somme d'argent. Le montant de la cotisation est fixé par l'ensemble des membres. Après une période d'accumulation, dont la durée est fixée par le groupe, la mutuelle de solidarité octroie des crédits aux membres. Les règles sont évolutives pour tenir compte de la croissance des ressources de la mutuelle.

Le fonctionnement de la mutuelle et son système de caisse :

● La caisse de crédit, la caisse verte, sert de fonds interne pour le petit crédit local à court terme (les décisions sont prises collégalement concernant le taux, la durée des prêts...). Dans son fonctionnement, cette caisse s'inspire des tontines traditionnelles puisqu'elle est constituée de cotisations récupérables.

● Le fonds d'urgence, la caisse rouge, dont la finalité est décidée par les membres, tient principalement un rôle d'assurance. La caisse rouge est alimentée par des cotisations définitives et des aides volontaires.

● La caisse de refinancement, la caisse bleue, est justifiée par les grands besoins de financement des OP. Les fonds proviennent de l'extérieur, de banques, de projets... L'identification des caisses par des couleurs permet aux membres analphabètes (à 77 % des membres) de ne pas confondre les ressources dont ils disposent et leurs destinations.

L'idée de mutuelles de solidarité s'est inspirée à l'origine du mouvement tontinier, où le souci de sécurité est manifeste, en pratiquant le principe des cotisations. Des gens disposant d'un faible capital, d'une petite épargne, peuvent se regrouper pour constituer leur banque.

La mutuelle développe des rapports de solidarité entre les membres. Ce dispositif est financé par des mécanismes choisis et définis par les membres eux-mêmes, qui se partagent les fonctions et les responsabilités, sans interférence extérieure puisque c'est leur propre argent qui est en jeu.