

# L'ECHO DES CGER

Bulletin de liaison des CGER



CENTRE DE GESTION ET D'ECONOMIE RURALE DE LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL

## Éditorial

*Chers partenaires,  
chers amis lecteurs,*

Recevez d'abord nos vœux de bonheur, de santé, de paix et de prospérité. Que 2008 soit une excellente année pour vous et vos familles. Nous souhaitons à toutes et à tous de vivre dans un monde meilleur et plus juste.

Dans ce numéro, vous trouverez la présentation des réalisations des CGER durant les six derniers mois de l'année 2007, des analyses, entre autres, sur l'expérience du conseil de gestion au Bénin ainsi que la situation de la campagne d'hivernage dans les périmètres de Boundoum.

Nous apprécions positivement l'impact de l'appui des CGER aux OP pour plusieurs raisons. En effet, hormis le renforcement des capacités des responsables, l'accès rapide des membres des OP à des informations fiables et les changements de comportement dans la gestion des affaires ; les débats internes qui s'instaurent progressivement au sein des OP sont autant de signes révélateurs de cet impact.

Pour cela, nous continuerons à nous investir dans la professionnalisation des OP de la vallée en installant des antennes de proximité et en poursuivant la mise en place de systèmes de gestion adaptés aux OP adhérents.

Le conseil de gestion à l'ex-

ploitation familiale va constituer un axe majeur de développement des CGER dans les années à venir. En effet, en dehors du changement de comportements des responsables d'OP vis-à-vis de leurs organisations, nous souhaitons poursuivre notre démarche de conseil jusqu'au niveau du producteur.

Dans cette perspective, les CGER ont démarré une phase test de conseil de gestion à l'exploitation familiale dont l'analyse des données préliminaires sur dix exploitants révèle toute l'importance d'un bilan diagnostique initial des exploitations pour mieux comprendre leurs caractéristiques et leurs besoins en conseil.

Également, les informations disponibles sur la gestion et la planification des activités des OP montrent que les décisions de gestion sont malheureusement limitées par des contraintes exogènes. Parmi celles-ci, nous pouvons citer la non maîtrise du financement de la campagne, l'indisponibilité des intrants et les attaques parasitaires diverses.

Durant l'année, les CGER ont beaucoup travaillé dans la production d'une information économique fiable sur la gestion des exploitations agricoles. Nous avons régulièrement produit et diffusé des documents d'analyses technico-économiques concernant nos adhérents suivis. Ces documents sont disponibles en ligne sur le site des CGER.

Après trois années d'activités, les administrateurs des CGER se sont retrouvés durant le mois de novembre 2007 pour mettre à jour les statuts et règlements intérieurs par rapport à l'évolution actuelle des centres. C'est ainsi qu'à l'unanimité et pour l'ensemble des Centres, les administrateurs seront désormais choisis parmi les OP qui sont suivies et à jour de leurs cotisations.

Dans ce numéro, nous consacrons aussi une place aux programmes de développement des marchés agricoles et agroalimentaires au Sénégal (PDMAS) et au projet d'appui aux communautés rurales (PACR) qui vont bientôt démarrer. Ces projets qui impliquent une participation du CGER vallée visent à créer les conditions d'une agriculture performante et compétitive.

Tel est l'économie du présent numéro. Nous vous en souhaitons une bonne lecture et attendons avec intérêt vos réactions.

Assane KANE

*Nous avons la douleur de vous faire part du décès de Babacar SARR, chauffeur du CGER VALLEE, survenu le 16 novembre 2007 à la suite d'une maladie. Que Dieu l'accueille dans son paradis.*

### DANS CE NUMERO

- **TOMATE : CAMPAGNE 2006-2007**  
PAGE 2
- **LE CONSEIL A L'EXPLOITATION : COMPTE RENDU VISITE AU BENIN.**  
PAGE 3/4
- **INFOS SUR LE PDMAS ET LE PACR.**  
PAGE 5
- **UNION DE BOUNDUM : LES ENSEIGNEMENTS DE LA CAMPAGNE 07/08.**  
PAGE 6
- **CARACTERISATION DES SYSTEMES DE PRODUCTION TOMATE.**  
PAGE 7
- **PORTRAIT D'UN COMPTABLE CONSEILLER.**  
PAGE 8
- **LES CGER AU SALON EUROPEEN DU COMMERCE EQUITABLE.**  
PAGE 9
- **LE SOURNAL.**  
PAGE 10

## Quelques Extraits du document d'analyse économique sur la campagne tomate 2006-2007

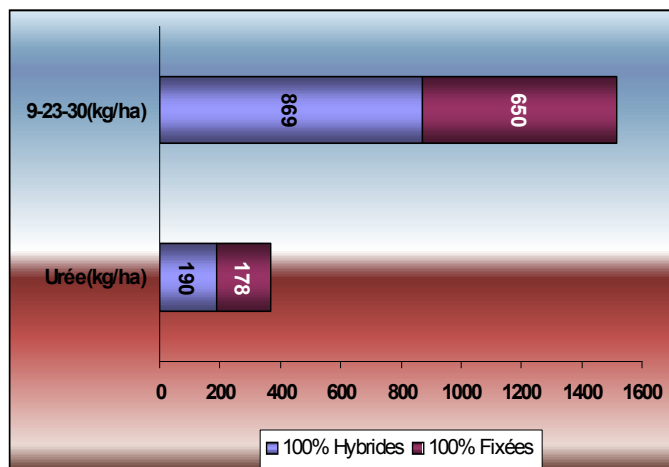
De manière générale, la plupart des indicateurs de la filière ont marqué une baisse en 2006-2007 par rapport à la campagne précédente. La SOCAS, principale industrie à qui la production est destinée a travaillé avec 256 GIE, contre 311 la saison précédente, soit un recul des superficies de 36%.

Le nombre de GIE suivis par les CGER par rapport à l'ensemble des GIE en contrat de production avec la SOCAS est de 17% contre 26 % en 2005-2006. De même, la superficie concernée par cet échantillon est passée de 25% à 17%, pour une production représentant 16% du total reçu par la SOCAS contre 25%, la campagne précédente.

Globalement, la production de tomate industrielle a connu une baisse passant de 69 000 T en 2005/2006 à 50 000 T en 2006/2007. La satisfaction vient cependant du niveau de productivité à l'hectare avec un rendement qui passe de 23 T à 26 T sur l'ensemble de la filière.

La baisse de la production est essentiellement due à la réduction des surfaces car le rendement a augmenté. Le montant des tonnages livrés à la SOCAS a baissé d'un milliard de francs, favorisé en cela par la faible production. Par ailleurs, nous avons noté une baisse du prix moyen, passant de 46,8 FCFA à 45 FCFA sur notre échantillon du fait que peu de GIE ont eux même assuré leurs transports.

	2005-2006		2006-2007		Taux
	Total SOCAS	Total CGER	Total SOCAS	Total CGER	
Nombre GIE	311	76	256	43	17%
Nombre de producteurs	12 000*	2900	-	1 921	-
Superficie totale (ha)	2 969	768	1 900	316	17%
Superficie / GIE	9,5	10,1	7	8	-
Superficie / producteur (ha)	0,25	0,33	-	0,21	-
Quantité livrée (tonne)	68 960	18 140	49 880	7 837	16%
Rendement Tonne/ha	23,2	22,1	26	26	-
Montant payé SOCAS (en millier de FCFA)	3 332 888	856 274	2 362 494	350 221	15%
SOURCES	<b>SOCAS</b>	<b>CGER</b>	<b>SOCAS</b>	<b>CGER</b>	

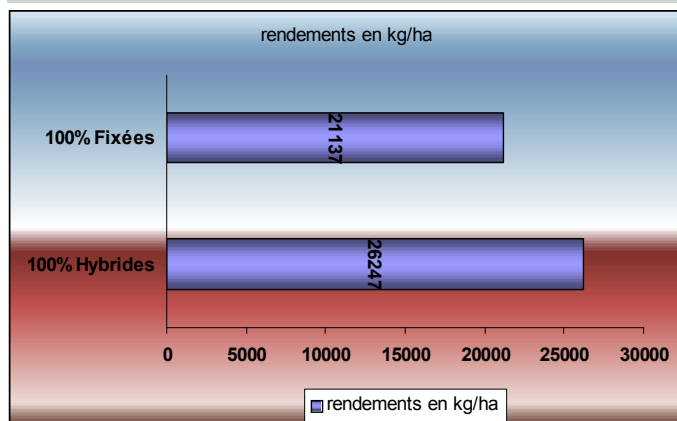


La quantité moyenne d'urée apportée à l'hectare est sensiblement la même (12 kg de plus pour les hybrides). Par contre, pour le 9-23-30, les hybrides ont bénéficié de 219 kg/ha de plus, soit une hausse de 34% par rapport aux semences fixées.

Les recommandations du Comité National de Concertation sur la Filière Tomate Industrielle (C.N.C.F.T.I) concernant l'urée étaient de 200 kg/ha pour les variétés fixées et de 250 kg/ha pour les hybrides. Elles ont été suivies à 89% pour les semences fixées et seulement à 76% pour les hybrides.

En ce qui concerne le 9-23-30, les doses recommandées étaient de 1250 kg/ha pour les hybrides et de 900 kg/ha pour les fixées.

Malgré l'écart tantôt constaté entre les apports de 9-23-30 d'un type de semences à l'autre, on constate que pour les variétés fixées, les recommandations sont observées à 72% contre 70% pour les hybrides.



Les producteurs ayant respectés les recommandations de fertilisation sur les semences fixées ont obtenu un rendement moyen de 21 305 Kg/ha et ceux qui ont suivi les recommandations de fertilisation pour les semences hybrides ont obtenus des rendements de 35 056 Kg/ha. Entre les deux, on constate une différence de 13,751 t/ha, représentant en valeur 618 795 F/ha.

## Le conseil à l'exploitation : l'itinéraire d'un séjour au pays de Béhanzin (Bénin)

Grâce à la Direction de l'analyse, des Prévisions et des Statistiques (DAPS) à travers le Projet de promotion d'une agriculture compétitive et durable (PACD), une mission de 15 membres des CGER (techniciens et producteurs) a pu effectuer une visite d'échange au Bénin du 11 au 16 juin 2007. Cette mission avait pour objet de prendre connaissance des expériences en conseil aux exploitations du Bénin dans le cadre du projet d'Appui à la Diversification des Systèmes d'Exploitations (PADSE), afin d'en tirer des enseignements pour le conseil de gestion aux OP réalisé au Sénégal à travers les CGER. C'est le projet PADSE qui a accueilli la mission et assuré avec succès l'organisation matérielle du séjour.

Le présent article, revient sur les moments forts de cette mission.

### Lundi 11 Juin 2007

La délégation des CGER a quitté Dakar à 8h 30mn pour arriver à Cotonou à 14h 20. Le travail a débuté au pas de charge avec une rencontre à 17h avec le Directeur de l'AFD au Bénin. Cette rencontre a été l'occasion pour les experts de l'AFD de présenter à la mission la situation agricole du Bénin en général et du conseil agricole en particulier.

Il est ainsi apparu que le PADSE a pour objectif d'aider à la mise en place de stratégies permettant de supprimer sinon de réduire la forte dépendance de l'agriculture béninoise vis-à-vis du coton qui représente 80% des exportations de ce pays. Dans ce sens, le PADSE a eu à établir une typologie des exploitations agricoles, avant de procéder à leur renforcement pour leur permettre de mieux appréhender les conditions de rentabilité de leurs activités.

### Mardi 12 Juin 2007

La journée a commencé par une présentation du PADSE suivie de débats sur le conseil et le dispositif. Pour réaliser ses objectifs, le projet pratique le « faire faire », en s'appuyant sur des opérateurs privés qui exécutent sur le terrain les grandes orientations à travers des contrats d'objectif. Ce sont ces opérateurs qui recrutent les conseillers (issus d'écoles agricoles en général), choisissent des animateurs relais, forment les adhérents et les suivent durant toute la campagne agricole.

Le dispositif marque son originalité par l'utilisation d'animateurs relais qui sont des producteurs issus des premières promotions de volontaires formés et justifiant d'un niveau élevé dans la compréhension des outils et de la démarche. Chaque conseiller a, à sa disposition un ordinateur

pour effectuer la saisie en temps réel des informations collectées.

Ces informations sont ensuite analysées par les techniciens du PADSE, restituées aux producteurs qui les valident avant qu'elles ne soient archivées dans la base de données du PADSE.

Lors de cette séance de présentation, un certain nombre de supports élaborés par le projet pour le suivi de la gestion des exploitations ont été présentés, ainsi que les principaux indicateurs de gestion.

Aujourd'hui, le PADSE est en fin de phase et devait être remplacé par le projet d'appui au développement des initiatives professionnelles (PADIP) qui s'inscrit dans son prolongement pour un renforcement des capacités entrepreneuriales des producteurs.

La délégation s'est rendue ensuite à AL-LADA, environ 60 km au Nord de Cotonou pour visiter un de ses opérateurs de conseil à l'exploitation familiale (CEF) en l'occurrence le GERME. Sur place, des producteurs d'ananas bénéficiaires du projet nous ont dit ceci par la voix de leur président: « **à travers le conseil de gestion, nous avons vu que la gestion d'avant était sans contrôle et que le système de production était mal orienté.** » Pour ces producteurs, la mise en place des outils de prévision et de planification a été une véritable aubaine car pour un produit aussi périssable que l'ananas, il faut s'assurer du marché avant de produire.

Le conseil de gestion a en outre permis de pouvoir déterminer objectivement les prix de revient pour mieux outiller les producteurs lors des négociations avec les exportateurs locaux.

Grâce à l'instauration de ce nouvel environnement de gestion transparente et rationnelle, une grande banque, la « banque régionale de solidarité » (BRS) a accepté de financer les producteurs suivis en collaboration avec le dispositif de conseil. Cela a permis de passer de 30% à 80% de production exportable

Un producteur qui se dit être un « gaspilleur repent » nous a décrit les conseillers de gestion comme étant « **des gens qui viennent nous apprendre à être avares** ». Avare n'ayant pas ici un sens qui rappelle Harpagon mais traduisant la « mesure ».

### Mercredi 13 Juin 2007

Le village de MINIFFI, situé dans la commune de Dassa à 150 km au nord de Cotonou est la première étape de la journée. Dans ce village, le projet compte 180 adhérents répartis au sein de 5 groupements d'intérêt professionnel (GIP). Lors de cette étape, la question du centre de conseil de gestion aux exploitations a été discutée. Et, selon le Coordonnateur du PADSE, une telle structure ne pourrait être viable qu'à partir de 1500 à 2000 adhérents et la contribution financière du producteur envisagée à la 4<sup>ème</sup> année. Ce village blotti sous les flans de la montagne du « lion couché » est un vivier de producteurs férus du conseil à l'exploitation familiale. Les femmes sont en première ligne pour magnifier l'importance de l'approche qui selon les producteurs « a dévoilé le paysan à lui-même en lui montrant ce qu'il faisait sans contrôle »

Le nombre élevé d'adhérents dans ce village tient au système de « parrainage » adopté par le dispositif de conseil.

Suite page 4



En outre, les conseillers qui sont recrutés parmi les jeunes sortants des écoles agricoles sont « sédentarisés » dans les villages.

Dans le même village, la synergie entre le conseil, les producteurs et la recherche a pu être appréciée avec la visite d'un site de l'Institut National de Recherche Agricole du Bénin (INRAB). Ce site met en ce moment le focus sur les problèmes de fertilité rencontrés par les producteurs pour éviter la pratique de l'agriculture minière (agriculture forestière). Ainsi, le Mucuna, le Stylosanthes et l'Aeschynomène qui sont des légumineuses sont introduites en culture pure ou associée, pour favoriser la régénération des sols et l'augmentation de la fertilité.

La deuxième étape a été la visite à HOUNVI dans la commune de Djidja où la Cellule Appui au Développement de la Gestion (CADG) intervient depuis le mois de mai 2000. De 2 groupes de 3 adhérents initiaux, nous avons noté aujourd'hui 298 adhérents accompagnés en langues locales par 17 animateurs. Ici, les bonnes qualités d'un conseiller ont été déclinées en ces termes « il n'a pas fait... c'est moi qui connaît mais s'est abaissé à notre niveau » ou bien, « il n'y a pas un hameau où il n'a pas dormi. Il venait avec persévérance chez nous ».

L'âge des adhérents est relativement jeune car comme l'a souligné le coordinateur du projet, « les investissements énormes consentis à travers le projet doivent nécessairement porter sur des individus qui ont un avenir sur le terrain pour les rentabiliser à long terme ».

#### **Judi 14 Juin 2007**

Nous sommes au crépuscule d'un périple inédit où chaque jour semble plus riche en

enseignements que les précédents. La première étape est LOKOSSA avec la visite de l'Union Régionale des Producteurs du Mono et du Couffo (URP). Dans ces deux départements (Mono et Couffo), l'URP regroupe la majorité des producteurs soit environ 45000 personnes. Cette association de producteurs a entre autres missions, la défense des intérêts des producteurs et la fourniture de services à ses membres.

Le dispositif de conseil à travers le système de suivi de groupes permet d'encadrer 280 producteurs. Ici, les étapes de la démarche sont respectivement, le diagnostic initial, la phase de prévision des activités, le suivi de la mise en œuvre et enfin les analyses économiques qui sont restituées aux producteurs. Ce dispositif léger, mais efficace, est piloté par un chargé de programme (agronome), deux conseillers de gestion (profil agricole) et six relais (animateurs). Chaque adhérent est visité une fois par mois par le conseiller, tandis que les relais sont eux en permanence sur le terrain. La vérification de la fiabilité des données est quant à elle assurée à tous les niveaux.

Au cours de l'étape suivante, nous nous sommes intéressés à la question suivante: « **le conseil de gestion à l'exploitation peut-il être appliqué aux analphabètes ?** »

A OUEDEME dans la commune de COME, la CADG tente d'y répondre en combinant les deux. Le GIP d'analphabètes est encadré par un relais qui utilise la méthode Pédagogie de test (PDT) Après quatre mois de suivi régulier, le bénéficiaire devient capable de remplir correctement la fiche de caisse, tandis que la fiche de stocks nécessite deux mois et le journal un mois.

L'engouement des producteurs béninois

pour le conseil de gestion à l'exploitation après plusieurs années de pratique nous fait penser que le Roi Béhanzin ne serait pas opposé à son introduction s'il était arrivé un siècle auparavant. En parlant d'anciens, il est bon de noter que la nuit de ce jeudi, cette nuit là, la délégation a dormi à Abomey du grand Béhanzin dont nous avons pu voir au passage les grands palais aux murs chargés d'histoire.

#### **Vendredi 15 Juin**

Le dernier jour du périple, a été consacré à la synthèse avec les responsables du projet et aux échanges de cordialités. Le clou de la visite a sans doute été l'engagement des deux parties à concrétiser l'idée du réseau du conseil de gestion en Afrique de l'ouest. En effet, il est clair que le conseil de gestion aux exploitations sera encore longtemps indispensable pour nos agriculteurs. Il ne pourra cependant pas se faire sans l'engagement des États. Or cet engagement est encore peu visible. En plus des échanges sur les méthodes et outils, ce réseau permettra de montrer périodiquement aux décideurs les performances réalisées par cette approche.

La délégation a regagné Dakar emportant fièrement avec elle la part de la récolte que son frère du Dahomey lui avait réservée.

#### **Quelques enseignements**

- Le suivi en CEF doit se faire à partir de l'expression des besoins des producteurs
- La création d'une base de donnée est un outil indispensable.
- la création d'un réseau CEF dans la sous région est une des recommandations du voyage.

## **Réflexion sur les statuts et règlements intérieurs des CGER**

Des ateliers ont été organisés avec les membres des Conseils d'administration du CGER Walo et du CGER Fouta les vendredi 16 et 23 novembre 2007. L'objectif était d'adapter les statuts et règlements intérieurs à l'évolution actuelle des CGER.

#### **Les changements fondamentaux :**

1. Seuls les adhérents qui sont suivis et à jour de leurs cotisations seront éligibles au sein des organes de gestion.
2. Le conseil d'administration du CGER Fouta passe de 35 à 17 membres et fait office de bureau exécutif.
3. Les cotisations « part fixes » sont payables chaque année par l'ensemble des membres (suivis ou non suivis).



Les délégués des OP se concertent pour prendre des décisions importantes sur l'avenir de leur CGER

## Projet d'Appui aux Communautés Rurales (PACR)

La finalité du PACR est de réduire la pauvreté, en renforçant la décentralisation et la gestion du développement local. Ce projet s'inscrit de façon claire dans la stratégie nationale de lutte contre la pauvreté. Son objectif spécifique est de favoriser l'investissement et le partenariat public/privé, en se concentrant sur:

- la gestion du foncier rural ;
- l'accompagnement du développement économique et durable local.

Le programme intervient dans la Vallée du Fleuve Sénégal et vise quatre catégories de bénéficiaires :

- la population des communautés rurales (CR) de la Vallée, en commençant par sept CR pilotes. Ces populations profiteront notamment des infrastructures socioéconomiques et d'investissement dans le domaine de l'environnement réalisées avec le financement du Fonds d'appui du projet.
- les opérateurs économiques, en particulier les exploitants désireux d'investir dans l'agriculture irriguée, qui bénéficieront d'un foncier plus sécurisé, d'infrastructures d'accompagnement, permettant de mieux valoriser leurs investissements et d'appuis possibles en gestion.
- les élus et le personnel des CR, qui verront leurs compétences renforcées en matière de gestion du foncier et du développement local via l'utilisation de nouveaux outils, des appuis-conseils de proximité et des formations.
- les CR, qui bénéficieront à terme des recettes issues de la ges-

tion foncière et de l'amélioration de l'économie locale.

**Le PACR aura trois composantes opérationnelles et une composante d'appui au programme :**

- une composante « Gestion du foncier »: dont l'objectif est de doter les CR soutenues, d'outils, de procédures et de savoir-faire, leur permettent de gérer de façon plus efficace et plus transparente le domaine irrigué relevant de leurs compétences ;
- une composante « Développement local » visant à amener les CR appuyées par le programme, à élaborer et à réaliser, avec des capacités renforcées de maîtrise d'ouvrage, un plan coordonné de développement local, qui favorise et accompagne l'investissement productif privé ;
- une composante « Renforcement des capacités en gestion des opérateurs économiques locaux », via le dispositif des Centres de gestion et d'économie rurale (CGER);
- une Composante d'appui au programme qui vise à préparer les conditions de sa pérennité.

Pour les CGER, il s'agira de prolonger le travail déjà initié dans le cadre du Projet d'Appui aux Organisations professionnelles (PAOP) qui vient de s'achever, tout en contribuant à son développement, en termes d'extension géographique et de diversification des services fournis.

\* Sept CR pilotes : Gandon, Ross Béthio, Mbane, Ronkh, Gaé, Ndiayene Pendao et Pété

## Le Programme de Développement des Marchés Agricoles et Agroalimentaires au Sénégal (PDMAS)

La République du Sénégal, en association avec ses partenaires, met en œuvre le PDMAS qui s'étalera sur une période de dix ans en deux phases de cinq années chacune.

Le programme s'inscrit dans la stratégie nationale de réduction de la pauvreté et repose notamment sur le pilier relatif à la création de richesses. Il s'agit pour le Sénégal de mieux développer l'offre nationale notamment pour tirer profit de son avantage comparatif en matière d'exportation de produits horticoles.

Le programme cherche à concilier l'émergence d'une grappe industrielle forte et l'intégration des Petites et Moyennes Entreprises (PME), des petits producteurs et des populations rurales. Il devrait leur permettre d'accéder aux opportunités commerciales sur des marchés à forte valeur ajoutée tant au niveau national, régional qu'international. Le programme a pour objectif le développement et l'amélioration durable des revenus ruraux en augmentant les capacités de production, en diversifiant les zones et les systèmes de production et en valorisant mieux les produits horticoles et d'élevage.

Au niveau de la vallée du fleuve Sénégal (VFS), les activités concernent le développement de l'irrigation privée (goutte à goutte ou aspersion) par la réalisation d'infrastructures publiques d'irrigation dans le Delta du Fleuve Sénégal et la promotion de l'irrigation pour la diversification des cultures en aval des infrastructures structurantes sur une superficie de 2500 ha.

Les périmètres à aménager sur une superficie de **2477 ha** sont les suivants :

NDIALIR GUEYE	139 ha
GANDIAYE	608 ha
DIAGAMBAL	620 ha
POLO	211 ha
MASSARA GABOU	281 ha
THILENE	184 ha
SOCAS	434 ha
<b>TOTAL</b>	<b>2 477 ha</b>

Trois types d'exploitations et de bénéficiaires sont ciblés : Les exploitations individuelles sur 1 400 ha, qui sont destinées aux populations résidentes ou non, à raison de 1 à 2 ha par exploitant. Les petites et moyennes entreprises sur 600 ha, pour les investisseurs résidents et non résidents, à raison de 20 ha au maximum par PME et l'agro industrie sur 500 ha à raison de 100 ha maximum par entreprise. Le bénéficiaire doit :

- être un promoteur privé engagé dans un processus de diversification des cultures dans les zones concernées,
- s'acquitter des frais de maintenance et d'exploitation des nouveaux ouvrages structurants réalisés ainsi que des redevances du fonds d'entretien et de maintenance (FOMAED) et l'organisation pour la mise en valeur du fleuve Sénégal (OMVS),
- être à jour des redevances FOMAED exigibles au moment du dépôt de sa candidature,
- justifier d'un système de gestion fiable. L'adhésion et la cotisation au CGER (Centre de Gestion) sont des obligations préalables à tout concours du PDMAS.

## L'Union de Boundoum : les enseignements tirés de la campagne d'hivernage 2007/2008 financée par les producteurs

Dans le précédent numéro, nous évoquions les difficultés auxquelles étaient confrontés l'Union de Boundoum pour le démarrage de la campagne hivernage 07/08. En effet, suite à la rumeur d'une annulation de la dette de la campagne 06/07, les producteurs avaient récupéré les stocks de paddy destinés au remboursement du crédit de la banque (CNCAS). Ainsi, pour défaut de remboursement, la banque n'a pas accepté de financer la campagne d'hivernage. Les producteurs se sont organisés pour autofinancer la campagne. L'Union a accepté de baisser le coût de la redevance hydraulique de 75 000FCFA à 50 000FCFA en obligeant les producteurs à prendre en charge les travaux de faucardage.

**Nous avons cherché dans ce numéro, à tirer les enseignements de cette expérience.**

### L'objectif pour les superficies emblavées a été largement atteint

Pour cette campagne 2007/2008, l'Union a emblavé 2769,90 ha, sur 3100 ha cultivables. A ce niveau, les préalables qu'avait posé l'Union pour mettre en marche la station, à savoir 2300ha ont été largement atteints.

### L'Union a approvisionné les producteurs en intrants à travers les Unions locales.

Pour approvisionner correctement les producteurs en intrants, l'Union a acheté les intrants aux fournisseurs. Ces intrants ont été remis aux Unions locales qui avaient la charge de les revendre au comptant aux producteurs sans intérêt.

Les producteurs ont acheté sur fonds propres les intrants directement à l'Union locale de la manière suivante :

- Sur financement des usuriers sur la base de 5 000 FCFA le sac de 85 kg.

- Sur l'argent issu de la location d'une partie de leurs parcelles à des privés à raison de 30 000FCFA l'hectare. Ces locations représentent environ 23% des superficies au niveau de Boundoum Barrage.

En ce qui concerne les façons culturales et le battage, les producteurs se sont endettés auprès des prestataires (50% des coûts payés avant le démarrage).

### Une campagne 2007/2008 qui s'est réalisée dans la difficulté...

Elle s'est faite difficilement pour l'Union et pour les producteurs. En effet, pour avoir accepté de faciliter l'approvisionnement en intrants des producteurs, l'Union doit faire face aujourd'hui à un défaut de paiement de ces derniers.

### Un grand risque : Les privés reprennent les parcelles des producteurs

Les producteurs n'ayant pas les capacités d'autofinancer l'achat des intrants ont loué les parcelles\* en cédant à la pression des usuriers et des privés. Certains ont seulement cultivé une partie de leurs exploitations. Par exemple dans le village de Boundoum Barrage, un producteur qui disposait de 3 ha les a cédés à un privé pour se contenter uniquement de 0,5 ha.

Du fait du non respect des engagements préalables, les commissions irrigation et aménagement ont infligé aux producteurs, des amendes mais rien n'a été encaissé.

### Enseignements tirés

Des menaces pèsent sur la culture irriguée au niveau de la plus grande cuvette du Delta avec ses 3 200ha. À la réunion du CA de l'Union, tenue le 13 décembre 2007, les producteurs ont reconnu qu'ils sont responsables de cette situation. Ils veulent désormais que les responsables leurs tiennent un langage de vérité. Rap-

pelons que c'est à l'issue d'une rumeur d'annulation de dette que tout a démarré.

Maintenant les producteurs de Boundoum veulent renouer le dialogue avec la CNCAS qui demeure un partenaire incontournable pour le financement de la culture irriguée dans la vallée du fleuve.

Cette expérience a permis à ces producteurs de mesurer la réalité et les menaces qui pèsent sur leur métier s'ils font confiance à des usuriers, qui sont motivés plus par l'appât du gain, que par un soutien au secteur agricole. Au regard de l'objectif national d'autosuffisance en riz d'ici l'horizon 2015, des pratiques de ce genre doivent être bannies.



\* les parcelles sont exploitées par des personnes attributaires dans le casier mais aussi par des privés non attributaires grâce au système de location

## Situation des formations au 31 décembre 2007

- Nombre d'OP touchées: 946  
Dagana: 433, Podor: 353, Matam Bakel: 160
- Nombres de personnes touchées : 4272 (responsable OP, personnel OP et comptables conseillers, conseillers agricoles SAED, administrateurs) :  
Podor: 1551, Dagana: 1896, Matam: 620, Bakel: 205
- Nombre de sessions de formations réalisées: 417  
Dagana: 211, Podor: 180, Matam et Bakel: 26

Pour l'année 2007: 57 sessions de formations sont réalisées à Dagana et Podor; 1142 personnes formées et 298 OP concernées.

Ces formations ont porté sur dix modules destinés aux responsables des OP (modules ROP) et aux personnels des OP (modules POP).

Des sessions de recyclage et d'initiation sur SAARI pour les adhérents suivis ont été également organisées. Les personnes ciblées par les formations sont :

- les responsables de l'OP
- les personnels de l'OP
- les comptables conseillers CGERD
- les administrateurs des CGERD
- les conseillers agricoles de la SAED.

# Caractérisation des différents systèmes de production de tomate dans la Vallée du fleuve Sénégal

Extrait d'un rapport de stage

Le CGER a accueilli une stagiaire, élève en quatrième année de l'Institut Supérieur d'Agriculture Rhône Alpes (ISARA), durant la période du 02 juillet au 26 septembre 2007. Le stage, entrant dans sa formation d'ingénieur agronome, avait pour objet :

- la description des systèmes de production de la tomate dans la vallée du fleuve Sénégal (facteurs de production, itinéraires techniques, organisation du travail, débouchés, organisation sociale ...).

- la détermination des coûts de production standard de ces différents systèmes de production de tomate.

- l'évaluation des performances économiques et l'analyse des contraintes.

Il est ressorti de son rapport que la production de tomate industrielle dans la Vallée revêt plusieurs formes, selon l'organisation de la gestion de l'irrigation.

**Groupe 1** : la production dans des grands aménagements avec gestion de l'eau collective. La surface moyenne exploitée est de 0,33 ha par producteur avec des rendements moyens de 30 t/ha

**Groupe 2** : la production dans des petits périmètres avec des motopompes personnelles. Ces producteurs exploitent des surfaces plus grandes, entre 1 et 3 ha, et les rendements sont en général plus élevés pour atteindre une moyenne de 37,5 t/ha.

**Groupe 3** : la production par goutte à goutte (*Le système localisé*) qui est encore au stade embryonnaire ; cinq exploitants utilisent ce système. Les rendements obtenus sont meilleurs que dans le système précédent : 60 t/ha en moyenne avec des pointes atteignant 120 t/ha dans les systèmes les plus intensifs.

Dans le cas spécifique de la production par goutte à goutte, l'eau est pompée du fleuve à l'aide d'une motopompe, puis additionnée de fertilisants et produits phytosanitaires, avant d'être distribuée au pied de chaque plant de tomate par des goutteurs. L'irrigation et la fertilisation sont donc plus efficaces.

L'étude comparée des coûts de production des trois groupes cités montre que l'investissement pour l'aménagement d'un périmètre irrigué en goutte à goutte (Groupe 3) est conséquent, et n'est pas à la portée de toutes les bourses. Ce système de production donne de meilleurs rendements et

le produit brut y est également plus élevé. Par contre, les charges de campagne sont considérables, pour y obtenir une marge qui n'est pas toujours supérieure à celle des autres groupes.

La production en irrigation collective est la plus contraignante, car les décisions collectives pénalisent l'intérêt personnel.

L'approvisionnement en engrais est un autre problème auquel est confronté de façon récurrente, la production de la tomate. En effet, les formulations conseillées dans les fiches techniques ne sont pas toujours disponibles sur le marché. Ceci oblige les producteurs à faire des compromis et des combinaisons d'engrais disponibles pour approcher les besoins des cultures. D'autre part, les engrais sont souvent disponibles avec du retard.

La tomate industrielle de la Vallée subit rudement la concurrence sur le marché mondial avec les subventions des États-Unis et de l'Union Européenne à leurs agricultures. Actuellement la production de tomate sénégalaise est soutenue par une subvention sur l'engrais, dont la forme est remise en question au sein de la filière, car elle n'encourage pas les producteurs à travailler (ils ont tendance à miser sur l'engrais, au détriment peut-être d'autres pratiques culturales).

La production en irrigation collective à la raie ne nécessite aucun investissement pour l'achat de matériel d'irrigation et pour les aménagements hydro agricoles. L'amortissement du coût d'installation d'un tel périmètre est en effet compris dans la redevance hydraulique que les GIE paient à l'Union Hydraulique.

Sur le plan des investissements, l'aménagement d'un périmètre irrigué privé, en

dehors des aménagements réalisés sur fonds publics par l'Etat nécessite un investissement de 1 million de FCFA/Ha, qu'on amortit sur 10 ans, soit 100 000 FCFA/Ha/an. Cet investissement inclut le coût de la motopompe estimé à 900 000 FCFA.

Pour une installation en irrigation localisée, un investissement de 2 200 000 FCFA/Ha est nécessaire; ce qui donne sur 10 années un coût de 220 000 FCFA/Ha/an. C'est l'investissement le plus élevé des trois identifiés.

Le système à irrigation collective à la raie possède les contraintes les plus limitatives pour les rendements. En effet, les décisions du groupe pénalisent quelquefois le producteur, ou en tous cas l'empêchent d'agir à sa guise. Ceux qui possèdent des motopompes peuvent décider d'irriguer quand bon leur semble. Par contre, ces deux groupes ont des problèmes similaires d'approvisionnement en intrants ou des retards dans la mise en place des cultures, car tous les producteurs de la Vallée partent en campagne au même moment.

**Les meilleures marges brutes sont réalisées par le Groupe 2 qui se révèle être le plus rentable**

Le système du goutte à goutte peut s'affranchir de ces contraintes en permettant de commencer la culture plus tôt. Ce type d'exploitation affiche une marge nette moins bonne que les deux autres groupes; même si nous ne disposons que des données d'une campagne médiocre. Les groupes irrigant à la raie obtiennent certes des rendements inférieurs à ceux qu'on observe en irrigation localisée, mais leur marge est meilleure, en raison de coûts de production moindres. Leur mode de production peut générer des revenus supérieurs.



Casiers de tomates

## Portrait de Aziz Kane, comptable conseiller du CGER Walo



Je m'appelle Abdoul Aziz Kane, j'ai 30 ans. Je suis issu d'une famille paysanne de Thilène dans la basse vallée du fleuve Sénégal.

D'ailleurs mon père est le Président de la section villageoise de Thilène qui est un périmètre pilote de la SAED.

J'ai une qualification en gestion et informatique de gestion. J'ai débuté ma carrière professionnelle en 2004 comme comptable dans une société de distribution de produits pétrolier à Dakar après avoir décroché ma maîtrise à l'UGB en 2003. Par la suite j'ai effectué un stage de six mois dans une institution de microfinance comme assistant en informatique. C'est en début 2006 que j'ai intégré la famille des CGER comme comptable conseiller.

Après avoir passé trois mois au centre de coordination pour me familiariser aux méthodes et pratiques comptables, j'ai rejoint le GERWalo. Actuellement mon portefeuille se compose de 12 OP de grande taille dont 7 privées, 2 Unions et 3 OPB. Ma zone d'intervention s'étend de Ross-Béthio à Richard Toll soit une distance de 55 Km.

### Activités

Mon travail consiste à apporter une assistance en comptabilité et en conseil de gestion aux OP suivies. L'objectif étant de leurs permettre d'avoir une comptabilité fiable, une gestion saine et de produire des états financiers annuels. Avec mes compétences en informatique je suis en train de finaliser la conception du redevancier sur ACCESS.

Les OP privées comme ASESCAW, Delta AGRISOL, NAKHADI DERET, entre autres ont une gestion assez lourde et nécessite plus de présence, vu la quantité d'information à traiter. Je me charge de contrôler l'utilisation correcte des outils, de mettre à jour les enregistrements comptables et de s'assurer du respect des procédures de gestion.

### Impacts

La majorité des OP avait une gestion informelle et avec l'avènement des centres de gestion, elles ont accueillies positivement les services apportés. Elles collaborent avec les conseillers des centres pour mettre en place les manuels de pro-

cédures et les documents de gestion adaptés à leur organisation et activité. Maintenant elles peuvent gérer facilement et de façon transparente leurs ressources. Également, elles disposent régulièrement de leurs états financiers qu'elles peuvent déposer auprès des bailleurs pour accéder plus facilement aux financements.

Récemment chez un de nos adhérents, nous avons mis en place le redevancier CGER lui permettant à la fin de cette campagne hivernage 2007/2008, de pouvoir remettre à chaque client sa fiche individuelle de créance. Ceci a été accueilli favorablement par l'OP et ses clients. De nouveaux outils sont mis en place pour le suivi régulier des prestations du GIE (moissonneuses, tracteurs). Le président du GIE, satisfait du travail du CGER, regrette de n'avoir pas adhéré plutôt.

Pour certaines OP privées qui ont un comptable professionnel sur place mon travail consiste à apporter une mise à niveau dans la comptabilité conformément aux normes du SYSCOA, à assister à la mise à jour et au renforcement sur l'utilisation du logiciel de comptabilité.

### Difficultés rencontrées

La plus grande difficulté au sein des OP, c'est de les amener à respecter les procédures de gestion. Certaines OP ont un niveau en comptabilité assez faible ou n'en ont pas. L'autre difficulté est l'indisponibilité des responsables qui, dans certains cas cumulent des fonctions dans plusieurs OP. Certaines OP par refus de transparence sont obligés de sortir du CGER après quelques mois de suivi.

### Vision

La mission des CGER étant de pérenniser

les services d'appui et de conseil au bénéfice de ses adhérents, tous les acteurs doivent œuvrer à sa réussite en cotisant régulièrement. Pour cela il est important que les CGER continuent à faire un travail de qualité auprès des OP afin de garder cette confiance avec les partenaires.

En dehors des cotisations des membres, Les CGER doivent aussi élargir leur champ d'action à savoir identifier d'autres partenaires et d'autres services. L'objectif étant d'avoir une assise financière solide pour pérenniser ses actions dans le temps et dans l'espace.

Le CGER est une nécessité pour les organisations professionnelles et pour le développement économique du monde rural en général. L'État devrait par conséquent continuer à renforcer son appui technique et financier aux CGER afin que ces derniers puissent pérenniser leurs actions et accompagner les ambitions nationales de développement du monde rural.

Les cotisations des OP étant de loin insuffisantes pour financer le budget des CGER, l'appui des bailleurs et de l'État est aujourd'hui une nécessité et, pour ne pas dépendre totalement de ces organismes, les CGER pourraient trouver d'autres sources de revenus dans divers domaines de la vie économique.

Je suis optimiste quant à l'avenir des CGER malgré les difficultés rencontrées. En effet, les potentialités existent, l'expertise aussi et il suffit de mettre les moyens pour que la pérennité du service soit garantie.

Vive les CGER, pour un développement rural durable.



Restitution du bilan de campagne sous l'arbre à palabre du village par le comptable conseiller du CGER

## LES CGER AU 1er SALON EUROPEEN SUR LE COMMERCE EQUITABLE Lyon , du 1er au 07 février 2008

Du 1er au 7 février 2008, une délégation composée du Président du conseil d'administration du CGER Vallée et du Responsable des analyses économiques, s'est rendue à Lyon pour assister au 1er salon européen sur le commerce équitable. Cette mission a été rendue possible grâce à l'invitation du Conseil Régional de Rhône Alpes dans le cadre de la coopération décentralisée qu'il entretient avec le Conseil Régional de Saint-Louis du Sénégal.

Le concept « commerce équitable » est un partenariat commercial, fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, dont l'objectif est de parvenir à une plus grande équité dans le commerce mondial. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales et en garantissant le respect des droits des producteurs et des travailleurs marginalisés, tout particulièrement au Sud de la planète. Les organisations du commerce équitable s'engagent activement à soutenir les producteurs, à sensibiliser l'opinion et à mener des campagnes en faveur de changements dans les règles et pratiques du commerce international conventionnel.

Le salon s'est tenu du 1er au 3 février, mais il a été suivi pendant quatre jours d'un séminaire atelier de formation sur le commerce équitable dans les locaux du Conseil Régional Rhône Alpes, animé par l'ONG EQUISOL et dont les objectifs poursuivis étaient:

- identifier et formaliser les pré requis pour le développement de filières de commerce équitable au Sud dans le cadre de la coopération décentralisée. Étudier les conditions et les contraintes liées à chacune des zones concernées.
- constituer une culture commune et des modes d'interaction interrégionales.

Il fallait pour atteindre ces objectifs, arriver à :

1. appréhender collectivement les différentes approches du commerce équitable,
2. connaître les politiques de la Région Rhône Alpes en matière de commerce équitable, cibler les réseaux porteurs et leur mode de fonctionnement,
3. établir un plan de travail et un référentiel commun d'action et

### Performances des CGER en 2007

Au mois de décembre 2007, date de la fin de la troisième année d'activités des centres, la situation se présente ainsi :

- OP suivies 194
- États financiers d'OP produits 149
- Couverture recette / dépenses 40%
- Nombre de producteurs concernés + de 10 000

L'analyse de ces situations montre que le risque majeur réside dans le recouvrement des cotisations. En effet la facturation des services rendus par les CGER aux OP membres correspond à des taux de couverture des charges par les produits d'exploitation de 80% au WALO et de 47% au FOUTA. Malheureusement les taux de recouvrement de ces cotisations restent faibles.

Pour l'exercice comptable 2007: sur les 194 organisations suivies, les 149 états financiers prévus ont été produits par les comptables des centres et validés par le CGER Vallée. On note une évolution positive des deux centres mais le WALO est plus avantageux en terme de recettes d'exploitation à cause des montants de cotisation plus élevés liés à la taille des OP.

de développement.

Durant le salon, la délégation a rencontré un panel d'acteurs du commerce équitable qui pourraient devenir des partenaires potentiels des CGER. En outre le séminaire a permis de montrer que les CGER pouvaient jouer un rôle important de relais dans la mise en place éventuelle de projets de commerce équitable dans la vallée du fleuve Sénégal.

Par ailleurs, le Conseil Régional de Rhône Alpes qui, après le Ministère des Affaires Étrangères est le principal acteur de la coopération internationale en terme de volume financier, entend mettre en œuvre un pôle « **APPUI AUX PRODUCTEURS** » sur les territoires avec lesquels il est en convention de coopération. Dans le même temps, il va créer en Rhône Alpes, des pôles qui permettront de favoriser l'harmonisation entre l'offre et la demande pour un réel développement du commerce équitable.



Les participants des CGER parmi les invités au stand Rhône Alpes

Le CGER Vallée, chargé de coordonner les activités du dispositif à la fin du projet a pris en charge les missions d'appui au développement des CGER.

Les montants sont en FCFA

	CGER W	CGER F
Indicateurs	2007	2007
Montants nouvelles adhésions	30 000	35 000
Montants cotisations « Part Fixe » encaissées	1 350 000	1 050 000
Montants cotisations « Part Variable » encaissées	6 846 150	3 400 488
Nombre d'unions Hydrauliques suivies	15	10
Nombre d'OPB suivies	75	74
Nombre Autres + privés suivies	17	3
<b>Total OP suivies</b>	<b>107</b>	<b>87</b>
Bilans d'ouverture réalisés pour les OP	91	72
Bilans de clôture produits et validés pour les OP	71	78
<b>Recettes hors subvention</b>	<b>9 469 090</b>	<b>5 125 738</b>

## LE « JOURNAL » AU PAYS DE GALO ET DIOGOYE

**Diogyo :** Bonjour Galo, ça fait un moment que je n'ai pas eu tes nouvelles. Toi aussi tu es invité à la rencontre du conseil d'administration du CGERWallo pour réfléchir sur les statuts et règlements intérieurs ?

**Galo :** Eh oui.

J'ai failli ne pas venir car nous sommes trop pris par les travaux de riziculture et de décrue. Mais quand on m'a expliqué l'ordre du jour de la rencontre, j'ai jugé utile de faire le déplacement. En effet, après trois années de fonctionnement, le centre a besoin d'adapter ses statuts et règlements intérieurs.

**Diogyo :** Depuis que le toubab Mathio est parti, « mba centare yagui dox »(1)?

**Galo :** « Eey eey »(2). L'appui financier aux CGERD a diminué, ce qui fait que les ressources des centres vont désormais provenir en partie des cotisations des OP. Il faut que les adhérents qui sont suivis et qui cotisent régulièrement soient les seuls membres du CA ; ce qui est normal, « Am deet ? »(3)

**Diogyo :** « Ci deg deg ! »(4) Je partage le même avis que toi.  
Naka activités yii?(5)  
Vous avez vraiment la chance à Pathé Galo

de faire des cultures de décrues associées à la campagne d'hivernage.

**Galo :** Alhamdoulilah ! Mais notre crainte demeure toujours les oiseaux. Et les nouvelles de Keur Diogyo? La dernière fois lors de la campagne 2007/2008 la CNCAS n'avait pas accepté de vous financer. Finalement, comment vous avez fait ?

**Diogyo :** « Ku amul ndey nampe Mame »(6). Nous avons pu faire la campagne avec nos propres moyens. Avec l'appui des centres de gestion et de la SAED, nous avons établi la superficie moyenne qu'il faut pour aller en campagne. Ensuite chaque GIE a versé le coût hydraulique à l'Union. Ce qui nous a permis de démarrer la station. Pour faciliter l'approvisionnement en intrants aux producteurs, l'Union a acheté les intrants avec en partie l'argent collecté sur la redevance puis les a remis aux Unions locales chargées de les revendre aux producteurs.  
Mais ça n'a pas été facile.

**Galo :** C'est vrai que la banque est incontournable. Comment vous avez fait pour les façons culturales?

**Diogyo :** Chaque producteur a donné une avance de 50% pour les prestations

et le reliquat payé après la récolte. Maintenant notre préoccupation demeure les remboursements. Prions pour que le bon Dieu nous épargne des oiseaux.

**Galo :** Toujours les oiseaux ! Ils ont élu domicile entre Keur Diogyo et Pathé Galo.

A propos de cette campagne hivernage 2007/2008, comment se fait-il que votre voisin Keur Poulo malgré ses arriérés envers la banque a reçu un financement ?

**Diogyo :** Entre autres exigences, les bilans réalisés par les centres de gestion ont contribué à débloquer la situation.

**Galo :** ça se voit qu'adhérer et être suivi par les centres de gestion présente beaucoup d'avantage.

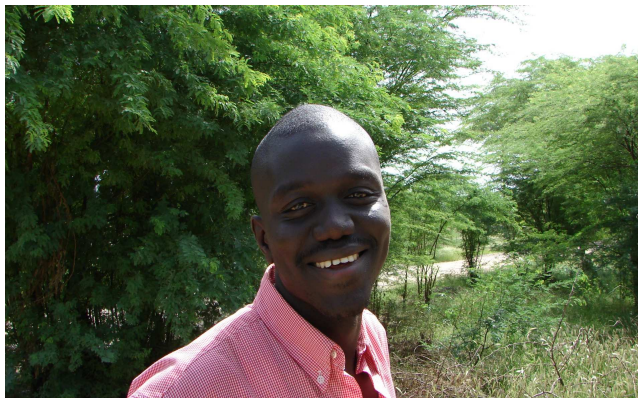
**Diogyo :** Eh oui.

Bon! Ils nous appellent, la rencontre va démarrer. Nous reprendrons notre discussion plus tard.

- (1) Est-ce que les centres fonctionnent toujours?  
(2) Eh oui  
(3) N'est ce pas?  
(4) C'est tout à fait logique  
(5) Et les activités

### Souvenir

Déjà trois mois que notre collègue Babacar SARR, chauffeur au CGERV nous a quitté. Que la terre de Gandiole lui soit légère



Prions pour lui



CENTRE DE GESTION ET D'ECONOMIE RURALE DE LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL

**CGER Vallée**

Centre de Ndiaye  
BP 913 Saint Louis  
tel/fax:  
(221) 33 962 64 02  
cgervallee@sentoosn  
Site: www.cger-vallee.com

**CGER Fouta**

Base SAED Ndioum  
tel/fax:  
(221) 33 965 32 95

**CGER Walo**

Ancienne rizerie  
Richard Toll  
tel/fax:  
(221) 33 963 33 88

« L'ECHO DES CGER »

Bulletin de liaison des Centre de Gestion et d'Économie Rurale

Directeur de publication: Ousseynou NDIAYE

Responsable de la publication: Assane KANE

Rédacteur en chef: Malick SY

Assistant rédacteur en chef: Youssoupha GUEYE