

Partenariat Wack Ngouna/Mamelles Jaboot

Contractualisation du mil pour la production locale de Thiakry

Objet : Dispositif de contractualisation entre les des producteurs de mil de Wack Ngouna se structurant en réseau de commercialisation et l'entreprise Mamelles Jaboot pour la production de thiakry

Filière : mil

Région géographique : Département de Nioro du Rip (Sénégal)

Acteurs :

Réseaux des producteurs de semences et de céréales locales de Wack Ngouna

Mamelles Jaboot : entreprise sénégalaise de transformation de produits laitiers

Début : 2011

Nombres de producteurs touchés : 1 523 producteurs

Dans le cadre du Projet économique (PCE) de l'USAID, puis du projet Naatal Mbay, a été conçu un dispositif de contractualisation entre l'entreprise sénégalaise Mamelles Jaboot et le réseau des producteurs de mil de Wack Ngouna. Le réseau a été appuyé pour prendre en main la gestion des systèmes de suivi de la production et de la commercialisation. Il a également été accompagné par l'ANCAR (Agence nationale de conseil agricole et rural du Sénégal) pour améliorer les itinéraires techniques et fournir un mil de qualité à l'entreprise. L'entreprise utilise ce mil pour fabriquer un yaourt aux céréales, le Thiakry, vendu sur le marché dakarois.

Le projet Naatal Mbay s'est clôturé en juin 2019. Le partenariat entre le réseau des producteurs et l'entreprise Mamelles Jaboot se poursuit sans l'appui du projet. Il est en voie de pérennisation.

1. Présentation des acteurs

Réseau des producteurs de semences et de céréales locales de Wack Ngouna

Créé en novembre 2011, le réseau des producteurs de semences et céréales locales de Wack Ngouna rassemble les producteurs de mil sur les 3 communes du département de Nioko du Rip (Sénégal) :



**Réseau des producteurs de semences
Et céréales locales de wack Ngouna**
Siège social : commune de Wack Ngouna
Personne Morale : Seynabou Fall
Téléphone : 77- 413-57- 49

Wack Ngouna, Keur Maba et Keur Mandongo. Il est composé de 111 GIE (groupements d'intérêt économique) regroupant 1523 producteurs sur 1 600 hectares de mil. Dans chacune des trois communes se trouve un cadre local de concertation des organisations de producteurs (CLCOP) qui regroupe les différentes OP des communes.

Le réseau est composé d'un bureau de 6 membres, de 111 leaders, d'une équipe technique de 9 animateurs, 1 Gestionnaire de base de données, d'un superviseur, et de 3 commissions (partenariat, approvisionnement et agréage qualité).

Il assure les missions suivantes :

- L'appui-conseil aux producteurs sur les bonnes pratiques agricoles et la gestion post récolte, avec l'appui de l'agence nationale du conseil agricole et rurale (ANCAR) ;
- La production de semences de qualité ;
- La gestion de la commande et de la distribution des intrants agricoles ;
- La négociation, le suivi et le recouvrement des crédits de campagne ;
- L'accès à l'assurance ;
- La coordination des récoltes et contrôle de la qualité ;
- Le stockage ;
- La gestion de la commercialisation avec Mamelles Jaboot.



Mamelles Jaboot est une entreprise familiale créée par Pierre Ndiaye en 1997 sous le statut de GIE pour fabriquer de yaourts à partir de lait en poudre destinés au marché dakarois. L'objectif affiché par Mamelles Jaboot est de « soutenir la consommation locale à travers la valorisation des produits du terroir ». En 2003, l'entreprise devient une SARL.

Sa production de yaourt est passée de 300 kg/jour en 1998 à 12 tonnes/jour en 2015, avant d'atteindre 24 tonnes/jour suite à d'importants investissements réalisés en 2018.

Afin d'offrir un aliment complet aux familles sénégalaises, Mamelles Jaboot a débuté une production de yaourt aux céréales, le thiakry, en 2003. A cette époque, il n'existait pas de réseau de producteurs qualifié pour la fourniture de mil. Il était impossible pour l'entreprise de s'approvisionner en mil de qualité toute l'année. L'entreprise située à Dakar compte actuellement 175 employés et un capital de 3 milliards de FCFA.

Visiter le site internet de l'entreprise : <http://www.mamellesjaboot.com>

2. Mise en place du partenariat

La contractualisation entre l'entreprise Mamelles Jaboot et le réseau des producteurs de Wack Ngouna a été initiée en 2011 dans le cadre du Projet Croissance Economique (PCE). Ce projet financé par Feed the Future (USAID) avait pour objectif le renforcement des organisations de petits producteurs de riz, maïs, et mil afin qu'elles soient en mesure de s'intégrer aux chaînes de valeur via la contractualisation entre les industriels et les producteurs sur le marché des céréales locales au Sénégal.

Dans ce cadre, le PCE a signé une convention avec l'Agence nationale de conseil agricole et rural (ANCAR) du Sénégal qui accompagnait les producteurs de la zone dans la formation, l'intermédiation et la rédaction des dossiers de crédit. L'ANCAR est chargée d'accompagner les producteurs dans la mise en place de réseaux de producteurs. En 2011, sous l'impulsion de l'ANCAR, les 3 communes s'organisent en réseau de producteurs, comme d'autres réseaux dans les communes voisines. En 2012, le réseau se formalise en groupement. Le réseau produit du mil mais rencontre des difficultés pour écouler sa production.

Mamelles Jaboot collaborait avec USAID via le programme *International Sorghum and Millet Collaborative Research Support Program* (INSORMIL).

L'entreprise était confrontée à des difficultés pour s'approvisionner localement en mil de qualité à prix stable pour son nouveau produit, le thiakry (yaourt aux céréales). Mamelles Jaboot travaille alors avec le PCE sur un cadre de contractualisation pour son approvisionnement en mil avec le réseau des producteurs de Wack Ngouna. Est mis en place un partenariat dans lequel : Wack Ngouna signe un contrat de vente avec Mamelles Jaboot, l'entreprise a à charge de financer les intrants, l'ANCAR assure l'appui-conseil au réseau des producteurs, et l'USAID assure le financement du fonctionnement du réseau. Le contrat de commercialisation du mil débute en 2013-2014.

Le Projet Croissance Economique se clôture en 2015. Le projet Naatal Mbay mis en œuvre pour le compte de l'USAID par RTI International, a pris le relais de USAID/PCE en 2015 et s'est clôturé en juin 2019. Ce projet a appuyé 14 réseaux dans des dispositifs de contractualisation pour un total de 4000 tonnes commercialisées à des entreprises agro-industrielles.

3. Objectifs du partenariat pour chacun des acteurs

Pour les producteurs : un marché rémunérateur

Le réseau de Wack Ngouna était à la recherche d'un marché rémunérateur qui les mettrait à l'abri des chutes de cours en début de campagne. Ils voulaient de plus accéder aux intrants agricoles et améliorer leurs pratiques de culture, dont la mécanisation des travaux de préparation de sols et de récolte et post récolte afin d'augmenter leurs rendements ce qui leur permettrait de satisfaire leurs besoins alimentaires tout en dégagant un surplus rémunérateur.

Avant la mise en place du partenariat, les producteurs vendaient à des intermédiaires qui assuraient la vente aux industriels. La négociation et la vente directe à un industrielle était aussi pour les producteurs une opportunité de capter davantage de valeur ajoutée.

Pour l'entreprise : du mil de qualité pour la transformation



Pour la transformation du thiakry, l'entreprise a besoin d'un mil de qualité et bien calibré. En s'approvisionnant ici et là sur le marché local, Mamelles Jaboot ne pouvait pas trouver la qualité requise, ce qui avait un impact sur la qualité du produit transformé.

Or « la qualité c'est au champ » explique Pierre Ndiaye « depuis le choix de la semences, de la parcelle et le respect des bonnes pratiques agricoles ». S'impliquer dans un partenariat avec une organisation paysanne était pour lui un moyen d'avoir accès à une production de qualité homogène et d'une variété unique (semences certifiées). L'encadrement fourni aux producteurs dans le cadre du partenariat lui assurait aussi que le mil soit récolté de manière à éviter les contaminations, sables et autres déchets. Enfin, ce partenariat lui permettrait d'accéder à une quantité

prévisible et accessible à un moment déterminé et assurant une traçabilité.

4. Description du dispositif de contractualisation

Le réseau commercialise 100% de sa production à l'entreprise Mamelles Jaboot. Chaque année le réseau signe un contrat de production et de commercialisation avec ses producteurs. Les membres demeurent libres de commercialiser le reste de leur surplus sur le marché local. Une part du mil commercialisé par les membres correspond à la couverture du crédit (*voir section 5. Evolution du modèle de financement des intrants*). Une convention multipartite lie désormais le réseau des producteurs de mil de Wack Ngouna, l'entreprise Mamelles Jaboot, l'ANCAR, l'Office chérifien des phosphates (OCP Sénégal) et la Caisse nationale du crédit agricole du Sénégal (CNCAS). La banque octroie un crédit intrant au réseau et le montant est viré directement sur le compte de OCP Sénégal qui fournit les engrais. Le réseau vend le mil à Mamelles Jaboot, 15 jours plus tard l'entreprise paie le réseau sur son compte à la CNCAS. La CNCAS ponctionne le remboursement du crédit intrant directement sur le compte bancaire du réseau.

Mamelles Jaboot achète dès le début de la campagne au prix de milieu de campagne (200 F CFA/kg de mil, alors que le prix de début de campagne est situé autour de 80-100 F CFA). Le prix proposé par Mamelles Jaboot inclut une prime à la qualité et à la consolidation des livraisons. Ce prix ainsi que le volume sont fixés en début de campagne. Le contrat prévoit un cahier des charges strict en matière de normes de qualité. Le mil livré doit être propre, sans pierre, sans produits chimique, et placé dans des sacs neuf de 50 kg. Le réseau est chargé de livrer le mil au niveau des unités de transformation de l'entreprise.

Le mil ne correspondant pas aux exigences de l'entreprise peut être vendu sur le marché local, notamment pour l'aliment bétail.

5. Evolutions du modèle de financement des intrants

A la mise en place du partenariat, c'est l'entreprise Mamelles Jaboot qui est en charge de financer les intrants pour le réseau des producteurs. Les fournisseurs recevaient de la part de l'entreprise un bon pour l'achat des engrais qu'ils remboursaient en nature. En 2012, l'entreprise a financé l'achat de 20 millions de FCFA d'engrais pour emblaver 720 ha : chaque producteur recevant le bon de 200 kilo d'engrais devait le rembourser à hauteur de 370 kilo de mil fournis à l'entreprise. Le partenariat ayant permis d'améliorer les rendements et les producteurs ayant intégralement remboursé leur dette, le partenariat sur le financement des engrais a été reconduit. En 2013, Mamelles Jaboot a acheté 120 tonnes d'engrais à 32 millions de FCFA.

En 2017, le dispositif de financement des intrants a changé. Le réseau des producteurs de Wack Ngouna ne s'approvisionne plus sur le marché local grâce au financement de Mamelles Jaboot. Il a signé un contrat avec OCP Sénégal qui lui fournit désormais les engrais.

La Caisse nationale du crédit agricole du Sénégal (CNCAS) a été associée au partenariat pour le financement des intrants. Le réseau fait une expression de besoin en intrants, la banque lui accorde un crédit intrant qu'elle verse directement à OCP Sénégal en début de campagne pour la fourniture d'engrais au réseau. Le réseau se charge de réceptionner les engrais et de les distribuer aux producteurs. Pour sécuriser le crédit, le paiement de l'assurance indicielle est intégré au paiement du crédit.

Ce partenariat avec OCP Sénégal permet au réseau d'accéder à des engrais de qualité à un prix abordable. Pour Mamelles Jaboot le dispositif de financement des intrants devenait lourd.

OCP Sénégal appui le réseau sur d'autres activités : formation et renforcement de capacité des producteurs, appui pour le paiement des animateurs.

OCP Sénégal participe aux réunions qui rassemblent les partenaires tous les 3 mois. Avec l'ANCAR, Mamelles Jabooy et le réseau des producteurs de mil de Wack Ngouna, ils discutent des problèmes que peuvent rencontrer les différents acteurs de la chaîne.

6. Résultats constatés

Augmentation de la production

De 29 membres à ses débuts en 2011, le réseau des producteurs de mil de Wack Ngouna est passé à environ 2000 membres actuellement. Les surfaces est mil cultivés sont ainsi passées de 150 ha en 2011 à 800 ha en 2017 et 1600 ha en 2019.

Le réseau a vu sa production augmenter : en 2011 il contractualisait 97 tonnes ; aujourd'hui il met 1000 tonnes à la disposition de Mamelles Jaboot.

L'accompagnement offert aux producteurs par le réseau, notamment via l'appui de l'ANCAR, sur les bonnes pratiques agricoles, les techniques de récolte et post récolte, la gestion de la qualité, la collecte et la gestion des données a permis une amélioration des rendements. Les rendements sont passés de 500 kg de mil/ha en 2011 à 1 250 kg de mil/ha actuellement.

Amélioration de la qualité

Depuis la mise en place du partenariat, la qualité du mil produite par le réseau de Wack Ngouna a été notoirement améliorée. « On ne peut pas trouver mieux que notre qualité de mil ailleurs » se félicite Félicien Malou (le superviseur du réseau de Wack Ngouna).

L'amélioration de la qualité a été un long processus. Pierre Ndiaye (Mamelles Jaboot) explique que l'entreprise avait une vision de long terme et a « soutenu les errements du programme ». Dans les premiers temps, son entreprise a acheté la totalité du mil contractualisé avec les producteurs, même quand la qualité n'était pas suffisante : afin de laisser du temps aux producteurs pour améliorer la qualité.

Amélioration des revenus des producteurs

La contractualisation du mil avec Mamelles Jaboot a permis aux producteurs de passer d'une agriculture de subsistance à une activité génératrice de revenus qui ne fragilise pas la sécurité alimentaire des ménages. Les ménages du réseau des producteurs de mil de Wack Ngouna ont connu une croissance importante de leurs revenus ainsi qu'une réduction de la période de soudure de près de 2 mois selon une étude de l'Université Gaston Berger.

Selon Félicien Malou, cette augmentation des revenus des ménages a permis aux producteurs d'améliorer leurs habitats (auparavant en paille et banco -terre crue, désormais construits en ciment), de scolariser leurs enfants, ou encore de développer une activité de maraîchage de contre saison.

Développement de l'entreprise

Les gains de qualité et la prévisibilité de l'approvisionnement ont donné à l'entreprise l'opportunité d'innover plutôt que de mettre toute son énergie à chercher du mil et à le nettoyer. Depuis le début de

la collaboration la gamme des produits de Mamelles Jaboot à base de mil s'est étendue. L'entreprise a monté une seconde unité de transformation.

Structuration et montée en compétence de l'OP

Le réseau des producteurs de Wack Ngouna s'est structuré tout au long du partenariat et a développé ses compétences et sa gamme de services aux producteurs. Avec l'appui du projet Naatal Mbay, le réseau a pu développer des compétences dans la collecte et la gestion des données. On note également la réduction des difficultés de commercialisation, la mise en place d'une équipe de formateurs, la vulgarisation de l'assurance agricole, l'accès à l'information climatique avec les nouvelles technologies, la mise en rapport avec les institutions bancaires et la disponibilité d'un conseiller en assurance, crédit et marché.

7. Facteurs de réussite et difficultés rencontrées

7.1 Forces

Un volume contractualisé assis sur les gains de rendement

Dans d'autres programmes de l'USAID d'appui à la contractualisation, des difficultés de respect des contrats ou de défaut de paiement ont pu être observées. Pour Jean-Michel Voisard (RTI international), cela s'explique par le fait que les quantités contractualisées étaient trop importantes. La logique de fixation du prix bas mettait les producteurs en défaut.

Dans le cas de la contractualisation avec Mamelles Jaboot, le réseau des producteurs de mil de Wack NGouna a réussi à honorer ses engagements et à rembourser les crédits d'intrants. L'approche promue a consisté à laisser au producteur une quantité suffisante pour couvrir ses besoins alimentaires – le mil étant cultivé pour l'autoconsommation. Le volume contractualisé correspondait au gain de rendement permis par l'utilisation d'intrants et de semences de qualité. Pour une production initiale de 500 à 600 kg de mil par producteur, l'objectif visé était d'atteindre 900 kg.

Responsabilisation de l'OP : maturité de gestion

Un autre facteur de réussite du respect des contrats évoqué par les acteurs est la responsabilisation de l'OP.

Dans les programmes où l'acheteur prenait tout en charge les groupements étaient déresponsabilisés et se trouvaient dans une position où ils n'étaient pas vraiment concernés. Pour eux la transaction contractualisée était une option parmi d'autres.

L'approche du projet Naatal Mbay a consisté à donner au réseau les capacités techniques pour gérer de façon autonome un programme de production de mil de haute qualité sur plus de 2000 hectare réparti sur autant de fermes individuelles. Pour cela le réseau a été responsabilisé pour la conduite de son propre programme de formation (par ses propres agents et paysans leaders), de gérer lui-même les systèmes de suivi de la production et de la commercialisation en utilisant des technologies digitales, de procéder à des contrôles de qualité stricts afin de garantir les livraisons.

Selon le superviseur du réseau (Félicien Malou), « les agriculteurs sont devenus des entrepreneurs agricoles ».

Le réseau s'assure que les producteurs respectent leurs engagements « grâce à la sensibilisation et à la formation ». Chaque année le réseau organise des ateliers où sont formés les leaders et les animateurs, qui, à leur tour assure la démultiplication au niveau des villages. 111 leaders permettent de couvrir 100 villages. De plus, les membres du réseau organisent des journées de sensibilisation dans les villages pour expliquer le programme, ses objectifs, donner les informations sur le remboursement du crédit, sur la qualité, sur la commercialisation.

Relation de confiance tissée sur la durée

Pour le réseau des producteurs de Wack Ngouna, la réussite du partenariat est liée aux relations de confiance qui se sont tissées au fil des années entre Pierre Ndiaye, le directeur de Mamelles Jaboot, et le réseau. Félicien Malou (le superviseur du réseau des producteurs de mil de Wack Ngouna) note que d'autres expériences de contractualisation avec des transformateurs de mil au Sénégal ont échoué en raison du non-respect des contrats par l'industriel. « Avec Pierre Ndiaye, on est rassuré. Ce qu'il dit, il le respecte et cela rassure les producteurs » (Félicien Malou). Le producteur étant assuré de pouvoir vendre sa production, « il est motivé quand il travaille ».

« Wack Ngouna n'est pas seulement un partenaire commercial c'est des amis, des parents » explique Pierre Ndiaye (Mamelles Jaboot).

Un engagement fort de l'entreprise dans le partenariat

Parmi les facteurs de réussite du partenariat, il faut noter l'important engagement de l'entreprise aux côtés des producteurs. Dans les premiers temps du partenariat, l'entreprise se chargeait du financement des intrants et a fourni un certain nombre d'équipements au réseau : « pour que la contractualisation marche, on a investi, on a investi nos moyens, on a investi dans des camions » (Pierre Ndiaye). Le directeur de Mamelles Jaboot est animé par la conviction que le développement de son pays passera par ce type de partenariat. Sa vision de long terme, pour l'approvisionnement local de son entreprise, l'a conduit à acheter au départ la totalité des volumes contractualisés quel que soit la qualité. Puis le niveau d'exigence en termes de qualité a été relevé.

7.2 Difficultés rencontrées

Respect de la qualité

La production industrielle de thiakry requiert un mil de qualité. Mais les concepts de qualité propre au cadre agro-industriels sont mal compris en zone rurale. Le respect de la qualité demandé par Mamelles Jaboot a été un défi pour le réseau. Certains paysans ne respectaient pas les itinéraires techniques. L'appui-conseil aux producteurs, la production de semences ainsi que la facilitation de l'accès aux engrais par le réseau ont permis l'amélioration de la qualité.

2018, une campagne difficile

En 2018, Pierre Ndiaye fait d'important investissement pour réfectionner l'usine de Mamelles Jaboot. Quand les producteurs ont commencé à récolter, le réseau a demandé un crédit de commercialisation à la banque. Cependant, les travaux de Mamelles Jaboot n'étaient pas achevés et l'entreprise n'a pas pu acheter le mil à la date prévue.

Le réseau a dû stocker le mil pendant un à deux mois. Pendant ce temps, le prix du marché a flambé et a déjoué les prévisions de commercialisation du réseau. En début de campagne, le prix du marché était à 160. Le réseau vendant à Mamelles Jaboot à 215 FCFA/kg avait prévu d'acheter à 175 FCFA/kg aux producteurs et d'avoir une marge. Désormais le prix du marché était à 200 FCFA/Kg.

Manque d'équipement

Le réseau réalisait le tamisage du mil de façon manuelle avec une équipe de femme. Mais en 2018, le cahier des charges de Mamelles Jaboot a exigé un tamisage plus fin. Il fallait passer à l'utilisation de vibrotamiseurs. Le réseau a reçu des machines d'un de ses partenaires, CLUSA/PSEM. Cependant, le réseau ne disposait pas de l'électricité dans ses magasins pour les mettre en marche. Le coût du raccord à l'électricité s'est révélé trop élevé. Plusieurs pistes de solution sont actuellement explorer : la mise en place d'un vibrotamiseur solaire dans l'un des trois magasins du réseau avec l'appui du CLUSA/PSEM, l'investissement dans des groupes électrogènes, ou encore l'extension du réseau électrique en discussion avec les maires des communes. Cela devrait permettre au réseau de respecter les délais de livraison, ce qui n'avait pas été possible en tamisant 1000 tonnes manuellement en 2018.

Le réseau manque également de matériel post récolte, en particulier d'une batteuse. Avec une surface de production de mil de 1 600 hectares, le réseau aurait besoin de se doter d'une batteuse. Le réseau souhaiterait obtenir un crédit pour acheter la batteuse et rentabiliser ce service au niveau de ses producteurs.

8. Perspectives : risques et opportunités pour la poursuite du partenariat

8.1 Défis

Fin du projet Naatal Mbay

« Le projet s'est terminé en Juin 2019 et la campagne de 2019-20 bat son plein sans appui du projet. » (Jean-Michel Voisard RTI International). Le dispositif de partenariat a dû évoluer pour se pérenniser. Une convention d'alliance agricole a été signée entre la CNCAS, Mamelles Jaboot et Wack Ngouna. La CNCAS a accepté de financer la campagne et l'équipement. Le réseau a reçu un crédit de 60 900

FCFA de la CNCAS pour l'achat de 300 semoirs et 75 houes sine livrés aux producteurs. Les producteurs rembourseront le crédit sur 3 ans.

Le PCE puis Naatal Mbay appuyait le fonctionnement du réseau en finançant une partie des indemnités pour les animateurs et les gestionnaires de bases de données (en charge du suivi des parcelles et de la collecte de données). Cette année, le réseau a pris lui-même en charge l'intégralité de ces indemnités. Le réseau s'autofinance grâce aux retombées de la commercialisation, aux cotisations annuelles (5000 FCFA par producteur) et aux nouvelles adhésions (2000 FCFA pour chaque nouveau producteur, en plus de la cotisation annuelle).

Calamité naturelle

L'arrivée tardive des pluies et les attaques de chenilles mineuse des épis font partie des risques qui pèsent sur le partenariat.

Ce risque a été en partie levé dans la mesure où le réseau souscrit à une assurance indicelle qui prendra en charge les charges engagées. Cependant, en cas de calamité naturelle, Mamelles Jaboot n'aura pas d'approvisionnement en mil. Pour lever ce risque, il faudrait au réseau une capacité de stockage pour avoir une durabilité de deux ans.

8.2 Opportunités

Vers une contractualisation ouverte ?

Jusqu'en 2018, Mamelles Jaboot n'avait qu'un seul fournisseur et le réseau de Wack Nougou qu'un seul acheteur. En 2018 lorsque la CNCAS intègre le dispositif pour financer les crédits d'intrants, elle a ouvert le dispositif contractuel à d'autres réseaux de producteurs du Sénégal.

Sur cette première année, Mamelles Jaboot a ainsi initié un contrat avec une ONG qui encadre des producteurs pour les produits biofortifiés. L'objectif est de tester l'avantage nutritionnel.

Mamelles Jaboot peut s'appuyer sur les acquis de son expérience de partenariat avec le réseau des producteurs de Wack Ngouna, pour ses relations avec les autres réseaux de producteurs.

De son côté, le réseau des producteurs de Wack Ngouna cherche également diversifier ses acheteurs.

Diversification

Grâce au partenariat, les producteurs parviennent à financer leurs propres programmes de maraîchage. Avec les bénéfices tirés de la vente du mil au réseau pour la commercialisation avec Mamelles Jaboot, ils peuvent acheter des semences et des engrais pour cette activité. On observe ainsi le développement des activités de maraîchage dans la zone.

Par ailleurs, depuis 2018, le réseau travaille sur d'autres filières : l'arachide et les maïs.

D'autres partenariats

Le maintien du partenariat dans la durée avec Mamelles Jaboot est un gage de confiance pour d'autres acteurs avec lesquels le réseau des producteurs de Wack Ngouna cherche à mettre en place des partenariats. « Convaincue de l'évolution positive du réseau » (Félicien Malou), l'USADF (*United States Development Foundation*, agence gouvernementale indépendante américaine) apporte un soutien financier au réseau depuis 2019. Elle intervient dans le renforcement de capacité : formation

des membres du bureau sur leurs rôles et responsabilités, formation en gestion administrative et financière, rédaction et mise à disposition du réseau d'un manuel de procédures comptables. La fondation a apporté 50 millions de FCFA et le réseau 7 millions pour la construction de magasins équipés dans chacune des trois communes.

Sources

Cette fiche d'expérience a été réalisée sur la base :

- d'entretiens menés avec Félicien Malou (Superviseur du réseau des producteurs de mil de Wack Ngouna et agent de l'ANCAR), Pierre Ndiaye (fondateur et Directeur général des Mamelles Jaboot), Jean-Michel Voisard (ancien coordinateur du projet Naatal Mbay de Feed the Future, conseiller sénior chez RTI International) ;
- les 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, en particulier celle sur la contractualisation : <https://www.ipar.sn/IMG/pdf/contractualisation.pdf>
- du document de Présentation des résultats du réseau des producteurs de semences et de céréales locales de Wack Ngouna (2019) ;
- du **Publi-reportage** : *Chaîne de valeur céréales locales : Mamelles Jaboot remet 120 t d'engrais aux producteurs de mil de Wack Ngouna*, AGRIIINFO n°65, septembre 2013 : http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf/AGRIINFOS_65.pdf

Cette fiche fait partie d'une série de fiches d'expériences de partenariat entre OP et entreprises réalisées par Inter-réseaux. L'objectif est d'illustrer par des cas concrets l'implication d'entreprises (nationales ou internationales), aux côtés des OP, dans différentes filières de production et différents pays africains. Quelles sont les nouvelles formes de partenariat ? Quel enjeux soulèvent-ils ? Quelles bonnes pratiques retenir ?

Ce travail de capitalisation s'inscrit dans le cadre du cycle de réflexion et de travaux animé par Inter-réseaux sur la thématique de l'implication du secteur privé dans l'agriculture africaine. Retrouver l'ensemble des activités menées par Inter-réseaux sur cette thématique à cette adresse : <http://bit.ly/cycleSP>

Vous avez d'autres expériences de partenariat entre OP et entreprise à nous partager ? N'hésitez pas à nous écrire à : inter-reseaux@inter-reseaux.org

La fiche d'expérience a été rédigée par Marie Hur : marie.hur@inter-reseaux.org

Les auteurs tiennent à remercier Félicien Malou (réseau des producteurs de Wack Ngouna), Pierre Ndiaye (Mamelles Jaboot) et Jean-Michel Voisard (RTI International) pour leur disponibilité..

Document réalisé grâce au soutien financier de :

Le contenu n'engage que les auteurs.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

**Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC**