

## Dans la vallée du fleuve Sénégal, différentes histoires interprofessionnelles autour de la tomate industrielle et du riz

Amadou Abdoulaye Fall, aafal12@hotmail.com;  
Saliou Sarr, ssarr@asprodeb.org

**ALORS QUE L'EXPÉRIENCE INTERPROFESSIONNELLE de la filière tomate industrielle est présentée comme un succès, celle du riz laisse plus sceptique. Une même zone de production, les mêmes producteurs et leaders paysans, les mêmes idées et ambitions... et pourtant deux organisations bien différentes. Pourquoi ?**

► Amadou Abdoulaye Fall est agro-économiste au Bureau d'analyse macro-économique de l'Institut sénégalais de recherches agricoles (Isra Bame), Saint-Louis, Sénégal.

► Saliou Sarr est président du Comité interprofessionnel du riz (Ciriz), et co-fondateur du Comité national de concertation de la filière tomate industrielle (CNFTI).

Une version longue de cet article est disponible en ligne : [www.inter-reseaux.org](http://www.inter-reseaux.org)

**Une Success story du comité « tomate industrielle » ?** La culture industrielle de la tomate a été introduite au Sénégal en 1969. Dès cette époque, une entreprise franco-sénégalaise, la Société de conserves alimentaires du Sénégal (Socas) propose aux producteurs agricoles des contrats d'achat de la tomate, en mettant à leur disposition l'assistance technique nécessaire au développement de cette culture. La campagne d'alors était de 200 tonnes de tomates fraîches. Aujourd'hui la Socas achète plus de 50 000 tonnes de tomates sous contrat aux producteurs et les transforme en double concentré. Quel chemin parcouru depuis près de 40 ans ! Un partenariat étroit s'est construit petit à petit entre producteurs de tomates et industriel, et s'est matérialisé en 1995 par la création du Comité national de concertation de la filière tomate industrielle (CNCFTI). Cette collaboration n'a pas été sans heurt : en 1998 par exemple, les producteurs, insatisfaits du prix payé par la Socas, ont décidé un boycott massif. Cette année-là, aucune tomate n'a été livrée à l'industriel.

Le CNCFTI regroupe toutes les

professions de la filière : producteurs de tomates, industriel, transporteurs, fournisseurs, commerçants, consommateurs, et aussi des services de l'État. Mais, de fait les membres « actifs » du comité sont les producteurs et l'industriel qui ont le plus intérêt à dialoguer et à trouver des consensus. Ce sont eux également qui financent le CNCFTI, la Société d'aménagement et d'exploitation des terres du delta du fleuve Sénégal (Saed) assurant son secrétariat.

C'est dans ce comité que des décisions sont prises sur les modalités de déroulement de la campagne et le pilotage de la filière : programmation des cultures, fixation du prix de la tomate fraîche, superficies cultivées, financement de la campagne, approvisionnement en intrants, itinéraires techniques, productions de données et plaidoyer, etc.

Des contrats d'achat ferme de la tomate à prix garantis (« contrats de culture ») sont négociés chaque année entre groupements de producteurs et industriel. Les producteurs s'engagent à respecter leurs productions en termes de quantité, qualité et délais de

livraison, ils s'engagent aussi à vendre cette production à l'industriel. L'industriel quant à lui s'engage à prendre tous les camions de tomate stationnés devant son usine dans les 24 h ; il se réserve le droit d'appliquer un abattement sur le prix si la tomate est abîmée ou ne correspond pas à la qualité prédéfinie.

Sur la base des contrats les liant à l'industriel, les producteurs peuvent avoir accès à des crédits de campagne (et d'investissement) auprès de la Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal (CNCAS). Les remboursements des crédits sont directement prélevés lors du paiement des producteurs par l'industriel.

Semences de qualité, itinéraires techniques maîtrisés grâce à du conseil agricole, accès au financement, débouchés et prix assurés ont permis le succès de cette filière. Ainsi, depuis la création du CNCFTI, les crédits aux producteurs, les superficies cultivées en tomate et la production livrée à l'industriel ont constamment augmenté. Cerise sur le gâteau : les prix de la tomate fraîche aux producteurs ont augmenté tandis que les prix du double concentré de tomate aux consommateurs ont diminué.

**Des résultats plus mitigés pour le Ciriz ?** Le riz, lui, a connu d'autres routes. Sur le marché sénégalais, riz asiatique et riz sénégalais ne font pas bon ménage : le riz local a des problèmes de compétitivité, on préfère le riz brisé importé à vil prix. Cela a entraîné des difficultés pour les producteurs locaux à écouler leur production, et des endettements. Dans ce contexte, la Saed a impulsé, en 1998, la création du Comité interprofessionnel du riz (Ciriz).

Le mandat initial du Ciriz s'inspire largement de l'expérience du CNCFTI : organiser la concertation entre les différents acteurs de la filière (producteurs, rizeries, commerçants, fournisseurs en amont, prestataires de



© Bureau Issala

services, transporteurs, banquiers, services publics et consommateurs); arbitrer la fixation du prix du paddy; défendre et représenter les intérêts de la filière rizicole.

Dans les faits, sur les 10 collègues que compte le Ciriz, les producteurs sont majoritaires en nombre mais aussi dans les processus décisionnels : les acteurs en aval de la production sont peu (voire pas) impliqués dans le Ciriz. Pour certains, le Ciriz s'apparenterait plus à une organisation de producteurs qu'à une organisation interprofessionnelle (OIP). Cette situation rend difficile la réalisation des objectifs affichés de concertation et d'entente sur les prix.

Jusqu'à aujourd'hui, les actions du Ciriz ont été plutôt limitées et ponctuelles : implication dans l'élaboration de politique publique du secteur rizicole, dans le comité national des accords avec l'OMC et dans des projets de recherche, etc. Le Ciriz connaît des problèmes de financement.

**Des enjeux de concertation, des structurations et des choix de politique commerciale très différents pour les deux filières.** Si les mêmes groupes de producteurs ont été impliqués dans la création du CNCFTI et du Ciriz, force est de constater que les trajectoires de ces deux organisations interprofessionnelles n'ont pas été les mêmes.

*Des structurations de filière et des enjeux de concertation différents.* La filière « tomate industrielle » est une filière courte, intégrée. Le peu d'opérateurs en aval (industriel) facilite la contractualisation, qui présente des avantages (sécurisation des débouchés, à prix connus en début de campagne pour les producteurs, sécurisation des approvisionnements, à dates fixées et qualité requise, pour les industriels, sécurisation des crédits octroyés pour la banque, etc.). La tomate industrielle est un produit périssable destiné à la vente : l'industriel est « dépendant » des producteurs, tout comme les producteurs « ont besoin » de l'industriel. Les con-



© Joël Teyssier

certations, négociations, compromis et accords sont donc obligatoires pour ces deux groupes d'acteurs.

Dans le cas de la filière « riz », les circuits de commercialisation sont beaucoup plus complexes : il n'y a pas un industriel unique, mais toute une série d'opérateurs en aval (transformateurs artisanaux, rizeries semi-industrielles et commerçants, dont certains sont également importateurs); une partie du riz est auto-consommée; le riz peut être stocké... La contractualisation est beaucoup plus difficile. Les produc-

teurs souhaiteraient des discussions et négociations avec les commerçants mais la concertation n'apparaît pas comme une nécessité pour ces derniers : certains commerçants gagnent plus sur l'import de riz que sur la vente du riz

local et leurs stratégies individuelles semblent « suffisantes ». L'absence d'un minimum d'intérêt commun entrave le fonctionnement de l'OIP.

*Une organisation pensée par les acteurs en réponse à des besoins / une organi-*

*sation encouragée de « l'extérieur ».* Dans le cas de la tomate industrielle, l'apparition d'une forte crise dans la filière a incité les professionnels eux-mêmes à s'organiser et à se concerter, même si la Saed a sans doute joué et joue encore un rôle d'appui important. Pour le riz, la création du Ciriz a été encouragée par les services de l'État (la Saed) : les commerçants se sont peu impliqués car ils n'étaient pas confrontés aux mêmes difficultés que les producteurs (écoulement de la production).

*Des politiques commerciales de l'État très différentes.* Pour le concentré de tomate, le marché a été protégé pour limiter la concurrence du triple et double concentré importé (Taxe conjoncturelle à l'importation, TCI, de plus de 32 %) alors que le riz brisé importé, produit à fort enjeu de sécurité alimentaire, est faiblement taxé pour approvisionner les consommateurs urbains à bas prix (Tarif extérieur commun, Tec, à 10 %).

Le système de crédit dans la filière tomate est un bel exemple d'arrangement institutionnel, tandis que les programmes d'appui à la filière riz relèvent plus d'une conception descendante des politiques que de véritables politiques de régulation concertées. ■

#### « LES DISPOSITIFS

INTERPROFESSIONNELS NE PEUVENT

SE RAISONNER DE LA MÊME MANIÈRE

SELON LA NATURE DU PRODUIT ET

LES FILIÈRES »