



G.L.G. CONSULTANTS  
7, rue Claude Bernard  
75 005 PARIS  
TÉL: 01 43 31 33 13  
FAX: 01 43 31 33 18

# **ETUDE SUR LA COMPETITIVITE DU RIZ DE LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL (VFS) SUR LES MARCHES NATIONAUX ET REGIONAUX**

**Rapport définitif**

**G.L.G. CONSULTANTS**  
**NICOLAS GERGELY PIERRE BARIS**  
01 octobre 2009

# ETUDE SUR LA COMPETITIVITE DU RIZ DE LA VALLEE DU FLEUVE SENEGAL (VFS) SUR LES MARCHES NATIONAUX ET REGIONAUX

---

## Sommaire

RESUME .....	5
A ANALYSE DES FILIERES RIZ.....	12
1 LES FILIERES RIZICOLES.....	12
1.1 POLITIQUE NATIONALE RIZICOLE .....	12
1.2 LES PRODUCTIONS NATIONALES .....	13
1.3 LA RIZICULTURE DANS LA VFS.....	14
1.3.1 LES TENDANCES LOURDES.....	14
1.3.2 DEUX SAISONS EXCEPTIONNELLES .....	18
2 LA FILIERE RIZ IMPORTE.....	19
2.1 LE MARCHE INTERNATIONAL DU RIZ .....	19
2.1.1 EVOLUTION DES PRIX .....	19
2.1.2 PERSPECTIVE SUR L'EVOLUTION DES COURS DU RIZ .....	21
2.2 LES IMPORTATIONS .....	22
2.3 MESURES CONJONCTURELLES POUR FAIRE BAISSER LE PRIX DU RIZ .....	23
2.4 LA DISTRIBUTION DU RIZ IMPORTE .....	24
2.4.1 L'OFFRE QUALITATIVE EN RIZ IMPORTE .....	24
2.4.2 LE SYSTEME DE DISTRIBUTION DU RIZ IMPORTE .....	24
2.5 FORMATION DU PRIX DU RIZ IMPORTE ET EVOLUTION RECENTE DES PRIX CONSTATES .....	25
2.5.1 FORMATION DU PRIX.....	25
2.5.2 EVOLUTION DES PRIX DU RIZ IMPORTE .....	27
3 LA DEMANDE DE RIZ DU SENEGAL .....	28
3.1 LE RIZ ET LA SECURITE ALIMENTAIRE .....	28
3.2 EVOLUTION DE LA DEMANDE ET DEPENDANCE AUX IMPORTATIONS.....	29
3.3 LES CONSOMMATIONS A DAKAR .....	31
3.4 SATISFAIRE LA DEMANDE DE RIZ EN 2020 .....	32
3.5 PRIX COMPARE DES RIZ IMPORTES ET LOCAUX.....	33
3.6 ATTENTES ET PREFERENCE DES CONSOMMATEURS.....	35
3.6.1 APPRECIATION DES CONSOMMATEURS EN MATIERE DE QUALITE DE RIZ .....	35
3.6.2 APPRECIATION DES CONSOMMATEURS SUR LE RIZ LOCAL.....	36
4 LA COMMERCIALISATION DU RIZ DE LA VFS .....	37

4.1	DESTINATION DE LA PRODUCTION .....	37
4.2	TYPLOGIE DES PRODUCTEURS EN FONCTION DE LEUR ATTITUDE FACE A LA COMMERCIALISATION	39
4.3	QUANTIFICATION DES FLUX MIS EN MARCHÉ .....	40
4.4	LA TRANSFORMATION DU PADDY.....	42
4.4.1	LES RIZERIES .....	42
4.4.2	LES DECORTIQUEUSES VILLAGEOISES .....	44
4.4.3	QUANTIFICATION DES FLUX SELON LE MODE DE TRANSFORMATION .....	45
4.5	LA DESTINATION DU RIZ COMMERCIALISE ET LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION.....	45
4.5.1	LE MARCHÉ REGIONAL .....	45
4.5.2	DESTINATION DE LA PRODUCTION AU COURS DES DEUX DERNIERES CAMPAGNES ET DEROULEMENT DE LA COMMERCIALISATION .....	45
4.5.3	MODE DE MISE EN MARCHÉ ET CIRCUITS COMMERCIAUX .....	46
4.5.4	LES EXPERIENCES DE DISTRIBUTION A TRAVERS LE RESEAU DE DISTRIBUTION MODERNE .....	49
4.6	STRUCTURE DES PRIX, COUTS ET MARGES .....	49
4.6.1	LES PRIX PAYS AU PRODUCTEUR.....	49
4.6.2	COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION.....	50
4.7	CONCLUSION ET DIAGNOSTIC SUR LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION .....	52
5	LES EFFETS MACROECONOMIQUES DES FILIERES RIZ .....	53
B	PERSPECTIVES D'ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTION ET LEURS CONDITIONS.....	56
6	OBJECTIFS ET POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT DE LA RIZICULTURE DANS LA VFS .....	56
7	PERSPECTIVES ET CONDITIONS EN MATIERE DE DEBOUCHES ET DE COMMERCIALISATION .....	58
7.1	FLUX DE COMMERCIALISATION ET TAUX DE PENETRATION DU MARCHÉ NATIONAL .....	58
7.2	TYPES DE RIZ POUR LA COMMERCIALISATION HORS FLEUVE ET ADEQUATION AU MARCHÉ.....	59
7.3	PERSPECTIVES EN MATIERE D'EXPORTATION .....	59
7.4	CONDITIONS D'ÉCOULEMENT DE LA PRODUCTION SUR LE MARCHÉ NATIONAL .....	60
8	CONDITIONS RELATIVES AUX SUPERFICIES AMENAGEES.....	62
9	BESOINS D'INVESTISSEMENT HORS AMENAGEMENTS .....	64
9.1	LES BESOINS EN MECANISATION AGRICOLE .....	64
9.2	LES BESOINS EN UNITES DE TRANSFORMATION ET DE STOCKAGE .....	65
9.3	LA CONTRAINTE DU CREDIT.....	66
9.4	COUT GLOBAL .....	69
10	LES EFFETS MACROECONOMIQUES DES OBJECTIFS 500 000 T ET 750 000 T DE PADDY .....	70
C	PROPOSITIONS D'ACTION .....	73
11	POLITIQUE FISCALE ET TARIFAIRE .....	73
11.1	LES EFFETS SUR LA RIZICULTURE DES NOUVELLES DIRECTIVES SUR LA TVA .....	73
11.2	QUEL PRIX DU PADDY ET DU RIZ POUR CONTINUER LA RELANCE DE LA RIZICULTURE ? .....	74
11.3	QUELS DROITS DE DOUANES POUR LE RIZ IMPORTE ?.....	77
11.4	LE MECANISME DE SAUVEGARDE COMMUNAUTAIRE (MSC) .....	79
11.4.1	SE PROTEGER SUR LE COUT TERME .....	79
11.4.2	LA PROTECTION DES FLUCTUATIONS SUR LE LONG TERME .....	81
11.5	CONTINUER LES SUBVENTIONS ? .....	81
11.6	UN SYSTEME D'INFORMATION POUR PILOTER LA FILIERE.....	82
12	PROPOSITION EN MATIERE D'AMELIORATION DE LA COMMERCIALISATION DU RIZ DE LA VFS.....	83
12.1	ORIENTATIONS STRATEGIQUES.....	83
12.1.1	POINT DE VUE ET INTERETS DES PARTIES PRENANTES.....	83

12.1.2	LES OBJECTIFS A RECHERCHER .....	84
12.1.3	LES PRINCIPES DIRECTEURS DE L'ORGANISATION PROPOSEE .....	85
12.1.4	LE SCHEMA DE COMMERCIALISATION A PROMOUVOIR .....	86
12.2	DESCRIPTION DETAILLEE DU SCHEMA PROPOSE, DE SON FONCTIONNEMENT ET DE SA MISE EN ŒUVRE 86	
12.2.1	LES SOCIETES LOCALES DE PARTENARIAT (SLP) .....	86
12.2.2	LA SOCIETE DE PROMOTION DES PARTENARIATS COMMERCIAUX (SPPC).....	91
12.2.3	LA MISE EN ŒUVRE DU SCHEMA PROPOSE.....	93
13	ANNEXES .....	94
13.1	ANNEXE 1 : DETAIL DES CALCULS MACROECONOMIQUES.....	94
13.2	ANNEXE 2 : PROGRAMMATION DE NOUVEAUX AMENAGEMENTS DANS LA VFS .....	95
13.3	ANNEXE 3 : RELEVÉ DES PRIX DE DÉTAIL DES RIZ IMPORTÉS ET LOCAL EN 2008 ET 2009 (SOURCE ARM) 96	

## Liste des figures

Figure 1	: production de paddy de 1990 a 2008 .....	14
Figure 2	: superficies en riz d'hivernage au cours des 30 dernières années.....	15
Figure 3	: superficies en riz en CSS au cours des 30 dernières années.....	16
Figure 4	: évolution des rendements d'hivernage dans la VFS .....	16
Figure 5	: évolution des rendements de contre saison dans la VFS.....	17
Figure 6	: production de paddy dans la VFS .....	18
Figure 7	: superficie, production, rendement en 2007 et 2008 par saison .....	18
Figure 8	: Production 2007 et 2008 comparée par saison.....	19
Figure 9	: évolution sur le long terme des prix mondiaux du riz .....	20
Figure 10	: évolution sur le court terme des prix mondiaux du riz.....	20
Figure 11	: prévision de prix du riz par la Banque Mondiale .....	21
Figure 12	: évolution des importations de riz .....	23
Figure 13	: Formation du prix du riz brisé importé sur le marché de Dakar (mai 2009) .....	26
Figure 14	: évolution des prix de détail des riz importés à Dakar d'avril 2008 à mai 2009 .....	27
Figure 15	: prix de la brisure importée ordinaire dans les principales villes (détail) .....	28
Figure 16	: évolution du bilan céréalier du Sénégal .....	29
Figure 17	: évolution de la consommation du riz du Sénégal.....	30
Figure 18	: évolution de la consommation de riz par habitants .....	30
Figure 19	: consommation de riz au Sénégal en 2008 .....	31
Figure 20	: part en % de la consommation en riz des ménages a DAKAR en 2008 .....	31
Figure 21	: demande de riz en 2020 .....	32
Figure 22	: projection de la demande en 2020 .....	33
Figure 23	: prix moyens observés d'avril 2008 à mai 2009.....	34
Figure 24	: Evolution comparée du prix du riz local brisé à Dakar et Saint Louis (entre avril 200_ et mai 2009).....	35
Figure 25	: Destination de la production pour la CSC 2008 et la campagne d'hivernage 2008/09 et comparaisons avec les 12 mois précédents .....	41
Figure 26	: état des rizeries en 2008 .....	43
Figure 27	: Schéma de mise en marche 2008/09 .....	47

Figure 28 : Coûts et marges de commercialisation observées en 2008/09 pour le riz VFS.....	51
Figure 29 : effets macroéconomique des filières import et locales de riz .....	54
Figure 30 : perte de l'Etat sur le fonctionnement des filières en 2008 .....	55
Figure 31 programme autosuffisance en riz pour la VFS .....	56
Figure 32 : situation des aménagements dans la VFS.....	62
Figure 33 Surface nécessaire pour une production de 500 000 t de paddy dans la VFS.....	63
Figure 34 Surface nécessaire pour une production de 750 000 t de paddy dans la VFS.....	63
Figure 35 : besoins supplémentaire en matériel agricole .....	64
Figure 36 : besoin en capacité de transformation pour une production de 500 000 t et 750 000 t de paddy .....	65
Figure 37 : besoin en capacité de stockage pour les rizeries et mini rizeries pour une production de 500 000 t et 750 000 t de paddy.....	66
Figure 38 : taux de couverture des besoins de crédit en hivernage par la cncas.....	67
Figure 39 : taux de remboursement des crédits cncas .....	67
Figure 40 : besoin en crédit de production et de commercialisation pour une production de 500 000 t et 750 000 t de paddy (en millions de FCFA).....	68
Figure 41 : cout global pour atteindre les objectifs de 500 000 et 750 000 tonnes de paddy .....	70
Figure 42 : effets macroéconomique (en millions de FCFA) de l'objectif de 500 000 t .....	71
Figure 43 : effets macroéconomique de l'objectif de 750 000 t .....	72
Figure 44 : Effets des différents niveaux de TVA sur les marges des producteurs et les comptes de l'Etat .....	74
Figure 45 : compte d'exploitation d'un PIP en Contre Saison Sèche .....	75
Figure 46 : marge selon les différents prix du paddy au producteur .....	76
Figure 47 : prix du riz à St Louis et Dakar selon le prix du paddy (FCFA/kg).....	76
Figure 48 : simulation des variations de droit de douane sur les riz importé.....	78
Figure 49 : effets macroéconomique du passage des dd de 10 à 20% .....	79
Figure 50 : Exemples de calcul du prix du paddy selon la formule proposée.....	89
Figure 51 : Calcul du besoin de financement d'une SLP .....	90
Figure 52 : effets macro économiques des filières EN 2008 (millions FCFA) .....	94
Figure 53 : programme des projets d'aménagement de la saed.....	95
Figure 54 : Relevé des prix de détail du riz (source ARM) .....	96

## RESUME

### *Les filières rizicoles nationales.*

1. La production rizicole globale du Sénégal a peu évolué jusqu'en 2008, fluctuant autour de 200 000 tonnes. La production irriguée de la VFS a, pour sa part, connu une augmentation de l'ordre de 8% par an sur les 25 dernières années, grâce, d'abord, à une augmentation des superficies (entre 1988 et 1994), puis, depuis 2002, à une progression des rendements, notamment en contre saison. Le Gouvernement a lancé, en 2008, une "Grande Offensive Agricole pour la Nourriture et l'Abondance (GOANA), accompagnée d'un Programme National d'Autosuffisance en Riz (PNAR). La conjoncture a été en 2008 très favorable à la relance de la riziculture. Les effets conjugués de l'augmentation des prix du riz et des interventions de la GOANA ont entraîné, selon le rapport d'exécution de la GOANA, une production record de plus de 500 000 tonnes pour l'ensemble du pays. La Vallée du Fleuve Sénégal (VFS) est au centre de cette relance avec des productions de paddy qui ont augmenté de 50 % ces 2 dernières saisons pour atteindre 350 000 tonnes en 2008. L'élément déterminant a été l'accroissement de l'intensité culturale, qui est passée de 1,25 avant 2008, à 1,35 en 2008, et devrait atteindre 1.5 en 2009. Parallèlement certains aménagements abandonnés ont été réhabilités à la fois par les investissements privés et le programme GOANA.

### *La filière du riz importé.*

2. Sur le marché international, après des années de relative stagnation, le prix du riz brisé a augmenté pendant le deuxième semestre de 2007, puis a flambé pendant le premier semestre 2008 pour descendre ensuite et se stabiliser depuis le début de l'année 2009. Le riz brisé qui cotait en 2006 219 \$ la tonne est passé en 2007 à 270 \$ pour atteindre un maximum en août 2008 de 800 \$ et redescendre jusqu'à 320 \$ aujourd'hui. Cette flambée a conduit le gouvernement à prendre des mesures conjoncturelles pour faire baisser le prix à la consommation (exonération de taxe et subvention) jusqu'en septembre 2008. Devant l'incertitude qui plane sur l'avenir du marché mondial et les risques de pénurie, la prudence s'impose. Une politique de limitation de la dépendance aux importations de riz sur le moyen terme est plus que jamais nécessaire.

3. Les importations croissent de façon tendancielle, à un rythme de 5% par an depuis 1990. Les importations sont quasi-exclusivement constituées de brisures, dont une majorité de brisure parfumée. Le circuit de mise en marché fait intervenir des importateurs, des grossistes-distributeurs, souvent des demi-grossistes et des détaillants. Malgré la longueur de ces circuits, le secteur est relativement concurrentiel, et les marges pratiquées restent modérées (moins de 5% à chaque stade).

### *La demande en riz*

4. Le part du riz dans la consommation céréalière a fortement augmenté et dépasse les 50 % aujourd'hui. La consommation sénégalaise de riz a progressé régulièrement au rythme de 3.5 % par an ces 20 dernières années, par le triple effet de la croissance démographique, de l'urbanisation, et d'un

niveau des prix internationaux relativement bas. En 2008 la consommation moyenne par habitant dépasse 90 kg (plus de 100 kg en zone urbaine), les dépenses des ménages pour le riz sont de l'ordre de 8 % à Dakar et les ménages pauvres urbains consacrent 10 % de leur revenu pour l'achat de riz. Ils sont donc très sensibles à toute variation des prix. La dépendance aux importations de riz est structurelle, même si elle a fortement diminué à 72% en 2008 sous le double effet des augmentations de la production nationale et du recul des importations. En 2020, sous l'hypothèse d'une stagnation des consommations par habitant, la production nationale de paddy nécessaire pour satisfaire intégralement la demande sera de 2,5 millions, ce qui suppose de multiplier par 5 la production actuelle. La sécurité alimentaire dépend donc aujourd'hui d'une relance de la production nationale de céréales dont le riz est l'élément principal.

5. Le marché sénégalais est caractérisé par une très large préférence pour le riz brisé (bien qu'il existe des niches de marché pour le riz entier), combinée à une certaine exigence de qualité, ainsi que l'atteste la vogue des brisures parfumées. Cette exigence de qualité, en ce qui concerne le riz local, se porte sur la propreté (qui est à peu près satisfaite par les conditions actuelles de transformation), et sur l'homogénéité variétale et granulométrique du riz, notamment chez les consommateurs urbains, et en particulier à Dakar. Il en résulte chez les consommateurs urbains une nette préférence pour le riz provenant d'usines équipées de trieuses. Le riz de la VFS pâtit d'autre part de la méconnaissance des ménagères quant à la façon de le préparer. On peut identifier différents marchés pour le riz de la VFS : le marché de Saint Louis et de la VFS, où ce riz est connu et apprécié, le marché urbain hors Fleuve (et notamment le marché dakarois), connaissant peu ce riz et exigeant un riz usiné de qualité ; enfin le marché rural hors Fleuve, moins exigeant. Le prix au détail du riz local a suivi, au cours des douze derniers mois, l'évolution du prix de la brisure importée, avec une décote moyenne de l'ordre de 10%. Une analyse plus fine distinguant la brisure locale triée et le riz local non trié suggère que la brisure locale de qualité s'est vendue à un niveau de prix à peu près identique à celui de la brisure importée ordinaire, ce qui dénote une bonne acceptabilité du riz local sur les marchés urbains, à condition qu'il soit correctement usiné, nettoyé et trié.

### *La commercialisation du riz de la VFS*

6. La destination de la production rizicole de la VFS se divise traditionnellement en trois parts à peu près égales : les besoins d'autoconsommation, la vente pour le remboursement du crédit intrants, et la commercialisation progressive du solde (commercialisation "non contrainte"). Cette dernière partie est majoritairement mise en marché de façon progressive et individuellement par les petits producteurs (très largement dominants), principalement sous forme de paddy et à travers un réseau traditionnel de commerçants locaux et d'intermédiaires travaillant pour des grossistes urbains. Le caractère progressif de la mise en marché est dû à l'attitude des petits producteurs, qui craignent, parfois à juste titre en l'absence de crédit de commercialisation, une chute des prix à la récolte, et surtout spéculent sur une montée éventuelle des prix à mesure que l'offre se raréfie. Ce mode de mise en marché est actuellement en évolution. Toute augmentation de la production, comme celle qui s'est produite en 2008, se traduit par une augmentation parallèle de la commercialisation "non contrainte" (plus de 50% de la production nette en 2008), génératrice de revenus monétaires pour les producteurs. La pratique de plus en plus répandue de la double culture conduit d'autre part à une évolution des mentalités, les producteurs prenant conscience de leur intérêt à vendre le plus vite possible pour se consacrer au prochain cycle cultural, et du caractère aléatoire de l'évolution saisonnière des prix (la corrélation avec le prix du riz importé étant appelée à devenir de plus en plus marquée à mesure que le riz local trouve

son débouché sur les marchés urbains du pays). La poursuite de la croissance de la production ne peut donc que se traduire par un intérêt croissant des producteurs pour une commercialisation organisée.

7. La transformation du riz est assurée à la fois par des usines et des décortiqueuses villageoises, en majorité dépourvues d'équipement de triage. Comme les décortiqueurs, les riziers travaillent le plus souvent à façon, faute de capacité financière pour acheter le paddy. Cela se traduit par une sous utilisation de la capacité des usines, qui est de l'ordre de 80 000 tonnes : au cours des deux dernières campagnes (CSC 2008 et hivernage 2008/09, correspondant à une production record), on estime à 80% la part du paddy transformé par des décortiqueuses villageoises.

8. Au cours de la campagne de commercialisation de la production d'hivernage 2008/09, le prix moyen du paddy payé au producteur était de l'ordre de 135 FCFA/kg. L'analyse de la structure des coûts montre que les producteurs réalisent un profit additionnel lorsqu'ils vendent leur riz après transformation, notamment pour le paddy transformé par les usines modernes pour commercialisation sur les marchés urbains. Elle montre aussi que les grossistes urbains, lorsqu'ils doivent se déplacer pour acheter le paddy sur les marchés ruraux ou mandater des intermédiaires pour le faire, prennent des marges conséquentes pour rémunérer ce service.

9. Jusqu'à ces dernières campagnes, les besoins d'autoconsommation (environ 54 000 tonnes de paddy) et la demande du marché de la VFS (environ 130 000 tonnes de paddy) suffisaient à peine à l'écoulement de la production. Au cours des deux dernières campagnes, il a fallu revanche commercialiser près de 80 000 tonnes de riz hors de la VFS. Cela a pu être fait sans problème majeur, dans un contexte de crise alimentaire et de sous-alimentation du marché par les importateurs. Il n'en reste pas moins que le système de commercialisation du riz de la VFS, relativement adapté aux besoins d'un marché local, présente des dysfonctionnements majeurs pour la nécessaire conquête des marchés urbains, dans la perspective d'une poursuite de la croissance de la production ; les usines modernes sont mal intégrées dans les circuits commerciaux, d'où un fonctionnement sub-optimal et une offre mal adaptée à la demande en qualité de ces marchés; les producteurs ne valorisent pas au mieux leur production; le système de commercialisation est trop atomisé pour intéresser durablement les grossistes urbains; le système n'offre enfin pas une sécurité suffisante des transactions pour permettre le financement indispensable de la commercialisation par les institutions bancaires.

### *Les effets macroéconomiques des filières riz*

10. L'enjeu économique de la relance de la production rizicole est central car les pertes en devises dues aux importations de riz sont de l'ordre de 200 milliards de FCFA par an. En 2008 globalement l'Etat a perdu 5 milliards pour le fonctionnement des filières riz (hors investissements de la GOANA), par les subventions à la consommation et la suspension des droits de douanes. Les pertes engendrées par la crise de 2008 auraient été bien moindres, si la dépendance aux importations avait été moins forte, d'où la nécessité d'une reconquête du marché national du riz.

### *Perspectives d'accroissement de la production et conditions*

11. Le contexte actuel est favorable à une redynamisation durable de la production rizicole dans la Vallée si plusieurs grandes contraintes sont levées, dont principalement : le crédit, l'augmentation des surfaces exploitées, qui dépend de la capacité d'investissement des producteurs privés, et la rentabilité de la riziculture de la VFS, qui passe principalement par une protection de la filière. L'objectif de 500 000 tonne peut être atteint rapidement si les travaux prévus sur le réseau primaire sont réalisés à

temps et si les riziculteurs privés sont prêts à investir dans la réfection de leurs périmètres, ce qui suppose des prix du paddy réellement incitatifs. Une production de 750 000 tonnes est théoriquement envisageable dans quelques années, si l'ensemble des contraintes suivantes sont levées : disponibilité en eau en contre saison, réalisation du programme d'extension prévu à moyen terme, mais aussi réfection des aménagements sommaires. La SAED prévoit à long terme l'aménagement de 25 000 ha de nouveaux périmètres et la réhabilitation de 14 000 ha, ce qui devrait desserrer définitivement la contrainte de surface et permettre d'atteindre l'objectif de 750 000 tonnes.

12. Par contre l'augmentation des productions et l'intensification culturale nécessite d'accroître fortement le parc de matériel agricole pour faire face au manque de main d'œuvre et à la limitation du temps de récolte entre les 2 saisons de culture. L'ensemble de ce matériel (5 milliards de FCFA pour chacun des 2 objectifs de 500 000 t et 750 000 t) devra être acquis par le secteur privé qui le valorisera sous forme de prestation de service. De plus, la création de nouvelles rizeries ou mini rizeries, ainsi que des moyens de stockage pour la production de contre saison, sera nécessaire pour produire un riz de qualité pour le marché urbain (coût de 6 milliards de FCFA pour chacun des 2 objectifs). Le secteur privé a déjà réagi en investissant dans l'équipement mécanisé et dans de nouvelles rizeries ou mini rizeries. Enfin, il est clair que la riziculture de la vallée ne pourra pas se développer avec des taux de couverture des besoins en financement par le secteur formel aussi faibles qu'aujourd'hui (moins de 40%). Les objectifs de production de la SAED supposent des crédits de campagne, ainsi que des crédits de commercialisation pour assurer un volume commercialisé de plus en plus important. Les besoins en crédit de commercialisation sont de 17.5 milliards FCFA pour atteindre l'objectif de 500 000 t et de 13 milliards FCFA supplémentaires pour atteindre l'objectif de 750 000 t; les besoins en crédit de production sont respectivement de 12 et 6 milliards FCFA. L'enjeu économique de cette relance est important, car la réalisation de l'objectif de 750 000 tonne entraînerait un revenu rural annuel additionnel de 42 milliards FCFA et un gain en devises de 38 milliards FCFA. On voit ici tout l'intérêt d'une politique de reconquête du marché national qui, outre l'amélioration de la sécurité et de l'indépendance alimentaire, permet d'économiser des devises et surtout de créer des revenus ruraux, élément central dans la lutte contre la pauvreté.

### *Proposition d'action en matière de politique fiscale et tarifaire*

13. Une politique tarifaire et fiscale est nécessaire pour maintenir un prix du paddy attractif afin de pérenniser la relance. On préconisera :

- D'assurer, par le jeu de la protection tarifaire, un prix incitatif du paddy de 125 FCFA/kg, qui motive les riziculteurs à continuer à investir dans la riziculture. Le prix du riz au détail serait alors autour de 300 FCFA à Dakar pour un riz de qualité (trié et usiné dans les rizeries), permettant de concurrencer la brisure ordinaire importée AIS1 qui représente aujourd'hui le tiers des importations,
- D'éviter que le prix du paddy passe en dessous de la barre des 110 FCFA/kg, prix plancher en dessous duquel certains riziculteurs se détourneront de la culture de CSS et n'investiront pas dans l'extension des surfaces cultivées.

---

<sup>1</sup> Les marges des commerçants pour les simulations à 125 et 110 FCFA ont été diminuées par rapport à l'année 2008 pour tenir compte d'une concurrence accrue entre les commerçants dans les années futures liées à des volumes plus importants commercialisés vers Dakar.

14. En conclusion, si on veut assurer un prix incitatif aux riziculteurs de la vallée il convient de maintenir le prix du riz importé au détail à Dakar autour de 300 FCFA le kg. Ceci suppose une politique tarifaire et fiscale, qui devra être négociée au niveau régional. Elle devrait défendre les éléments suivants :

- Le passage du riz à la 4<sup>ème</sup> bande du TEC (20%). Ceci entraînerait une augmentation des recettes douanières de l'Etat de 16 milliards FCFA, assurerait un prix incitatif du paddy pour les producteurs et, au niveau actuel des cours, un prix de détail à Dakar modéré de 315 FCFA/kg soit inférieur à celui de mai 2009. Le passage des droits de douane de 10% à 20% n'augmente que de 0,65 % les dépenses des consommateurs pauvres. Les simulations montrent qu'à ce niveau de protection, la relance pourrait néanmoins être mise en danger pour un prix FOB de la brisure à 295 \$, ou pour un cours du dollar (au prix FOB actuel de la brisure) de 470 FCFA, ce qui n'est pas improbable à court terme<sup>2</sup>.
- Pour palier les fluctuations des cours et des volumes importés, la mise en application d'un mécanisme de sauvegarde communautaire (MSC) sur la base du mécanisme de sauvegarde spécial (MSS), qui avait été proposé en 2006 à l'OMC par le Sénégal. Ce mécanisme permettrait au Sénégal de se prémunir contre les brutales fluctuations de la conjoncture internationale.
- L'application du taux de TVA réduit à 5% pour les intrants et services agricoles, dans le cadre de la nouvelle directive UEMOA et CEDEAO sur l'harmonisation des législations fiscales.

En attendant l'application de la MSC, si les prix venaient à fortement baisser, on peut penser à l'utilisation provisoire de la TCI. Inversement si les prix internationaux repartent à la hausse, il est toujours possible de lever provisoirement les droits de portes et autres taxes fiscales comme ce fut le cas en 2008. Enfin, si les subventions de l'Etat sur les intrants agricoles ont été très utiles pour compenser les fortes augmentations de leur prix en 2008, elles ne se justifient par contre plus<sup>3</sup> dans les conditions économiques actuelles (prix du riz local à 300 FCFA à Dakar et cours international à 320\$)

### *Perspectives et conditions d'écoulement de la production*

15. L'objectif d'une production de 500 000T implique que le marché national hors Fleuve puisse absorber autour de 200 000T de riz VFS, ce qui correspond à un taux de pénétration du marché national de l'ordre de 20%. Un objectif de production de 750 000 t de paddy implique une commercialisation hors Fleuve de l'ordre de 350 000 t de riz, soit un taux de pénétration de 30%. Une double contrainte, surmontable, apparaît en ce qui concerne la nature de la production locale : d'abord la préférence pour le riz parfumé, qui devrait conduire à développer ce type de riz dans la VFS ; ensuite la préférence pour la brisure, qui pourrait obliger, sauf modification des attitudes des consommateurs, à transformer le paddy en brisures homogènes. Face à l'importance du déficit vivrier, le développement des exportations n'apparaît ni souhaitable, ni d'ailleurs économiquement réalisable, compte tenu des prix admissibles.

---

<sup>2</sup> La brisure importé cotait 320 \$ la tonne et le \$ 505 FCFA en mai de cette année.

<sup>3</sup> Aujourd'hui si on appliquait une subvention de 50% sur les intrants le prix du paddy devrait baisser de 6 FCFA par kg et le prix du riz au détail rendu Dakar de 10 FCFA si les acteurs de la filière reportent cette baisse des coûts sur les prix, ce qui ne sera sans doute pas le cas car le prix du riz local est déterminé par le prix du riz importé. Les subventions permettent de limiter la baisse des marges suite à une baisse des prix internationaux, par contre elles ont peu d'effet en cas d'augmentation des cours internationaux, si ce n'est d'augmenter les marges des acteurs de la filière.

16. Les conditions pour atteindre les objectifs en matière de pénétration du marché intérieur tiennent essentiellement à l'amélioration du système de commercialisation : (1) les grossistes urbains en riz doivent pouvoir s'approvisionner en riz de la VFS avec la même facilité que pour le riz importé, avec des marges similaires ; (2) le riz de la VFS devra être présent sur le marché tout au long de l'année, ce qui exige, entre autres, un système de financement des stocks; (3) les rizeries devront être mieux utilisées (et leur capacité augmentée), afin de pouvoir fournir à ces marchés exigeants un riz propre et trié; (4) la capacité de stockage des rizeries, actuellement très faible, devra enfin être considérablement développée, notamment pour le stockage de la production de contre saison. Les campagnes de sensibilisation des consommateurs sur le riz local devront enfin être poursuivies voire intensifiées.

### *Propositions en matière d'amélioration de la commercialisation*

17. Les améliorations à apporter au système actuel de commercialisation doivent répondre aux intérêts légitimes des parties prenantes, qui présentent des points de convergence: intérêt des producteurs à vendre leur paddy rapidement à un prix "juste"; intérêt des riziers à mieux faire tourner leur usine; intérêt des grossistes à avoir accès à un approvisionnement régulier en quantité et en qualité; intérêt du crédit agricole à une commercialisation plus rapide et mieux organisée, qui sécurise le dénouement du crédit de campagne. Le schéma proposé repose sur la contractualisation des relations entre acteurs, dans le cadre de partenariats à l'échelle locale, permettant de rétablir la confiance et définissant des obligations réciproques. Il repose également sur un montage de type privé, qui n'exclut cependant pas, dans la mesure où il va de l'intérêt général, des appuis publics. L'architecture du schéma proposé fait intervenir :

- La création de sociétés de locales de partenariat (SLP), regroupant un ou plusieurs GIE de producteurs, un rizier et, dans la mesure du possible, un grossiste ; la création d'une dizaine de tels partenariats pourrait être envisagée à l'horizon de cinq ans
- La création d'une société privée ayant vocation à promouvoir et appuyer ces partenariats locaux (par des prises de participation et la fourniture de conseils et services commerciaux rémunérés), la société de Promotion des Partenariats Commerciaux (SPPC)
- Le dispositif serait complété par une formule de fixation du prix du paddy au sein du partenariat, avec un système de paiement en deux temps: dans un premier temps, le paiement d'un acompte, calculé sur la base d'un barème basé sur le prix du riz importé<sup>4</sup>; dans un deuxième temps, le paiement d'un complément éventuel de prix, à la fin de la campagne, calculé à partir du prix moyen effectif du riz importé au cours de la période de commercialisation<sup>5</sup>
- Enfin, le paddy acheté dans le cadre des partenariats locaux bénéficierait d'un crédit de commercialisation, appelé à prendre le relais du crédit de campagne ; ce crédit serait assorti d'un nantissement des stocks et d'une domiciliation des paiements du paddy à l'institution financière ayant financé le producteur, ce qui améliorerait considérablement la sécurité de l'organisme prêteur (et pourrait donc conduire à une amélioration de la couverture des besoins en crédit).

18. Les SLP auraient pour vocation: (1) d'acheter le paddy aux producteurs partenaires sur la base du barème proposé et d'une grille de qualité ; (2) de faire usiner ce paddy à façon par le rizier

---

<sup>4</sup> Selon la structure actuelle des coûts la formule de calcul pourrait être : 90 % du prix de gros de la brisure A1S à Dakar (tel que relevé par l'ARM), moins un forfait de coûts de 57 FCFA/kg, puis application du taux d'usinage moyen de 65 %

<sup>5</sup> Formule identique, mais sur 100% du prix de gros moyen constaté au lieu de 90% du prix actuel

partenaire ; (3) de commercialiser le riz produit auprès du grossiste partenaire, à un prix contractuel fixé selon le même principe que le prix au producteur, mais permettant au grossiste de réaliser une marge "normale" et à la SLP une marge industrielle de l'ordre de 3 FCFA/kg; à défaut d'un partenaire grossiste, la SLD vendrait son riz au mieux sur le marché, avec l'appui de la SPPC. Une simulation à partir des prix de gros observé au premier semestre 2009 montre que l'application de la formule proposée aurait permis un prix final au producteur de 147 FCFA/kg, nettement supérieur au prix pratiqué au cours de cette campagne. Le volume d'activité envisageable au départ pour une SLP serait de l'ordre de 2 000 à 3 000 t de riz, correspondant à la capacité d'une minirizerie et à 50% de la production d'un GIE d'un millier d'hectares, mais pourrait augmenter par la suite en élargissant le cercle des partenaires. Pour financer ses achats de paddy (qui pourraient être payés à 30 jours), la SLP devrait disposer d'un crédit de commercialisation sur trois mois plafonnant à 85 millions FCFA (largement couvert par la valeur du stock) et de 40 millions FCFA de fonds propres. Le capital (de l'ordre de 50 millions) pourrait être souscrit à hauteur de 10 à 15 millions par chacun des partenaires (ce qui représente une mise de fonds initiale acceptable de 3 à 5 FCFA/kg de paddy pour chaque partenaire), le solde du capital étant apporté par la SPPC. La marge industrielle de la SLP (6 millions FCFA) permettrait de recruter un gérant à mi-temps, de payer les appuis nécessaires et de dégager un résultat net positif. Les CGER pourraient assurer, en prestation de services, le contrôle des stocks nécessaire à la sécurisation du crédit et l'appui comptable.

19. La SPPC aurait pour mission principale la promotion des partenariats locaux, à travers l'appui au montage, les prises de participation, et l'appui technique et commercial aux SLP. Dotée de préférence d'un statut de société anonyme privée, elle devrait disposer d'un capital de l'ordre de 300 millions FCFA (permettant de participer au capital d'une dizaine de SLP), auquel pourraient souscrire différents opérateurs ayant intérêt au développement de la riziculture (fournisseurs de matériel et d'intrants,...), les institutions financières intéressées à la sécurisation du crédit aux producteurs et les distributeurs de riz intéressés à la promotion de circuits d'approvisionnement réguliers (SOANA, ...?). La participation (sous forme de capital, de prêt ou de dotation en subvention) de bailleurs ou de projets serait également bienvenue, ainsi que celle du Fonds pour le Développement de l'Agriculture mis en place par l'AFD et la BAD. Le budget de fonctionnement de la structure serait de l'ordre de 25 millions FCFA par an (pour une équipe de 3 cadres et deux agents d'exécution), couvert, en rythme de croisière, par les recettes des prestations d'appui et les commissions sur les ventes de riz pour le compte des SLP. Le siège de la société pourrait être à Dakar.

20. Le réseau ainsi constitué pourrait, à l'horizon de cinq ans, traiter un volume de l'ordre de 50 000 tonnes, ce qui constituerait une masse critique suffisante pour modifier radicalement le paysage de la commercialisation du paddy, et avoir un effet d'entraînement puissant sur tous les acteurs. La promotion de ce schéma ne nécessite pas d'autre mesure que la constitution de la SPPC et un accompagnement d'appui pendant les premières années, qui pourrait être apporté par un projet.

# A ANALYSE DES FILIERES RIZ

## 1 LES FILIERES RIZICOLES

### 1.1 Politique nationale rizicole

21. **La libéralisation de la filière rizicole.** Avant 1994, à travers la SAED et la SODAGRI, l'Etat fournissait tous les services aux agriculteurs : formation technique, crédit de campagne et d'équipement, fourniture des intrants, travaux culturaux, gestion de l'eau, collecte, transformation, commercialisation du riz. Le « Programme d'Ajustement Structurel de la Filière Rizicole » (PASR) signé en 1994, visait la libéralisation du marché et de la transformation du riz au Sénégal. Il s'est traduit par une série de mesures :

- désengagement de la SAED de l'achat, de la transformation et de la commercialisation du riz paddy en 1994 ;
- désengagement de la CPSP de l'importation et de la distribution du riz au profit du secteur privé en 1995 ;
- suppression de tous les prix administrés du riz paddy et du riz blanc ;
- création en 1996 de la Cellule de Gestion et de Surveillance des marchés de Riz (CGSMR, SIM-Riz) au niveau du Ministère chargé du Commerce ;
- création en 2002 de l'Agence de Régulation des Marchés ARM organe du Ministère des PME et du Commerce qui reprend l'ensemble des missions de régulation des marchés.

22. **LA GOANA.** Depuis 2000 le Gouvernement a mis en œuvre d'importants programmes d'amélioration, de renforcement et de modernisation de la production agricole à travers les politiques définies sur la base du Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP), de la Stratégie de Croissance Accélérée (SCA) et de la Loi d'Orientation Agro-Sylvo-Pastorale (LOASP). C'est ainsi qu'ont été lancés les Programmes spéciaux de développement des filières agricoles et le Plan de Retour Vers l'Agriculture (REVA). Plus récemment, avec la hausse généralisée des prix au niveau mondial et ses conséquences sur l'approvisionnement en produits alimentaires, le gouvernement a lancé en avril 2008, la Grande Offensive Agricole pour la Nourriture et l'Abondance (GOANA) pour assurer la sécurité alimentaire nationale avec, comme programme phare, le Programme National d'Autosuffisance en Riz (PNAR).

23. **Le Programme National d'Autosuffisance en Riz (PNAR)** défini en 2008 « organise et planifie la marche du Sénégal vers l'Autosuffisance en cette denrée pour l'horizon 2012 avec un objectif de production de 1,5 million de tonnes de riz paddy, équivalent à 1 million de tonnes de riz blanc ». Pour la campagne agricole 2009, l'objectif visé est de 750 000 tonnes de riz paddy, dont

540 000 tonnes pour l'irrigué (contre saison chaude 165 000 tonnes et hivernage 375 000) et 210 000 tonnes pour les cultures pluviales. Pour atteindre cet objectif, il est prévu de :

- réhabiliter 22 000 ha dans la vallée du fleuve Sénégal et 4 180 dans le Bassin de l'Anambé ;
- assurer l'entretien continu des aménagements ;
- faciliter l'accès aux équipements et matériel de travail du sol, de récolte battage, de transformation et de conditionnement des semences ;
- reconduire la subvention des engrais et produits phytosanitaires ;
- garantir la protection des cultures ;
- faciliter le financement de la production, de l'équipement et de la transformation ;
- améliorer le système pluvial par des aménagements spécifiques, l'équipement en matériel de labour et par l'amélioration des itinéraires techniques ;
- faciliter la commercialisation (paddy et riz blanc) ;
- renforcer les capacités des producteurs par la formation et l'encadrement ;
- introduire de nouvelles variétés hautement productives (NERICA).

24. Il n'est pas dans les termes de référence de la mission d'apprécier la faisabilité de ce programme, mais, par contre, les conditions nécessaires pour produire 500 000 et 750 000 tonnes de paddy dans la VFS sont analysées dans ce rapport.

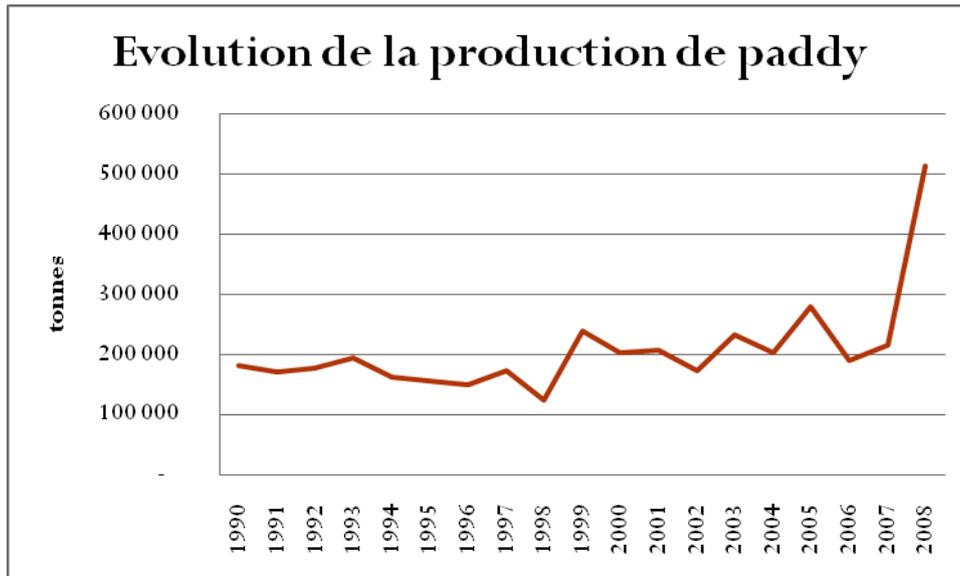
## 1.2 Les productions nationales

25. **La prédominance du riz irrigué.** Les systèmes de production rizicole au Sénégal sont classés en deux types de riziculture bien distincts :

- la riziculture pluviale de bas - fonds ou de plateau dans les régions de Ziguinchor, Kolda, Tambacounda et Fatick. La riziculture pluviale se caractérise par des opérations culturales et de post-récolte manuelles, une faible consommation en intrants et de faibles rendements. La production est essentiellement destinée à l'autoconsommation.
- la riziculture irriguée au nord dans la Vallée du Fleuve Sénégal et dans le Bassin de l'Anambé. Ce type de riziculture se caractérise par un système intensif avec maîtrise totale de l'eau, la motorisation de la plupart des opérations culturales et de post-récolte, et l'utilisation systématique d'engrais. Cette intensification a permis d'obtenir de hauts rendements : des moyennes de 5 à 6 T dans la VFS avec des pointes de 8 t/ha en contre saison. En 2008 la riziculture irriguée représentait 70 % de la production nationale de paddy.

26. **Des années de stagnation.** La production nationale de paddy a peu évolué pendant ces 20 dernières années (1,5% de croissance par an en moyenne). Depuis 2000 elle fluctue autour de 200 000 tonnes jusqu'à l'année record de 2008.

FIGURE 1 : PRODUCTION DE PADDY DE 1990 A 2008



27. **2008 une année exceptionnelles.** La conjoncture a été très favorable à la relance de la riziculture en 2008. Les effets conjugués de l'augmentation des prix du riz et des interventions de la GOANA ont entraîné des productions record aussi bien en culture pluviale qu'en culture irriguée. Globalement la production de paddy aurait dépassé les 500 000 tonnes en 2008. La Vallée du Fleuve Sénégal (VFS) est au centre de cette relance avec des productions de paddy qui ont augmenté au rythme de 50 % ces 2 dernières campagnes pour atteindre 350 000 tonnes en 2008. L'élément déterminant a été la mise en culture des surfaces en contre saison sèche (CSS). L'intensité culturale qui à longtemp s stagnée à 1.2 était de 1,35 en 2008, et devrait atteindre 1.5 en 2009. Parallèlement les aménagements abandonnés ont été partiellement réhabilités à la fois par les investissements privés et le programme GOANA.

## 1.3 La riziculture dans la VFS

### 1.3.1 Les tendances lourdes

28. **De gros investissements.** La vallée du fleuve Sénégal (VFS) a fait l'objet depuis plus de 30 ans d'investissements publics très importants (avec notamment un appui conséquent de l'AFD, jusqu'au milieu des années 90). Ces investissements ont permis l'aménagement de près de 90 000 ha irrigués, mis en valeur pour l'essentiel par des exploitations de type familial qui pratiquent la riziculture et le maraîchage.

29. **Deux saisons potentielles de culture.** L'hivernage et la saison sèche chaude, rendent possible la double riziculture. Jusqu'en 2006, l'intensité culturale ne dépassait pas 1.25. La superficie mise en valeur par les exploitations varie selon les saisons et est fortement influencée par le type d'exploitation (périmètre privé ou collectif). La surface exploitée en hivernage est en moyenne de 7,07 ha (minimum : 0,8 ha dans les aménagements collectifs et maximum : 40 ha pour les privés) contre 2,7 ha (minimum : 0,5 ha et maximum 10 ha) en contre saison<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Etude des risques agricoles 2009

**30. Evolution des superficies cultivées en riz dans la VFS.** La période 1988-94 a été une phase de croissance de la riziculture dans la vallée du fleuve Sénégal avec des superficies en hivernage qui sont passées de 16 000 à 28 000 ha. Ces performances sont en partie liées à la mise en service des barrages de Diama (1986) et Manantali (1992) qui ont permis le développement de la culture de contre saison, particulièrement dans le Delta. Par contre en 1995, suite à une rentabilité plus faible, une partie des surfaces nouvellement mis en culture sont abandonnées. Les surfaces exploitées stagnent ensuite avec beaucoup de fluctuations. En 2008, avec la montée des prix du paddy et la réhabilitation des terres, les surfaces cultivées augmentent de 72 % pour passer à plus de 50 000 ha (voir 1.3.2)

**31. Dagana concentre l'essentiel des emblavures en riz.** Dagana qui regroupe 60 à 80% des surfaces en hivernage suivant les années, assure en grande partie la croissance de la riziculture de la VFS. A Podor, les superficies en hivernage sont restées presque constantes pour ces 30 dernières années (autour de 5.000 ha), en contre saison par contre, elles ont connu une grande fluctuation. A Matam, une légère progression a permis de faire évoluer les superficies entre 3.000 et 3.500 au cours des cinq dernières années. A Bakel, les surfaces sont plutôt en régression.

FIGURE 2 : SUPERFICIES EN RIZ D'HIVERNAGE AU COURS DES 30 DERNIERES ANNEES

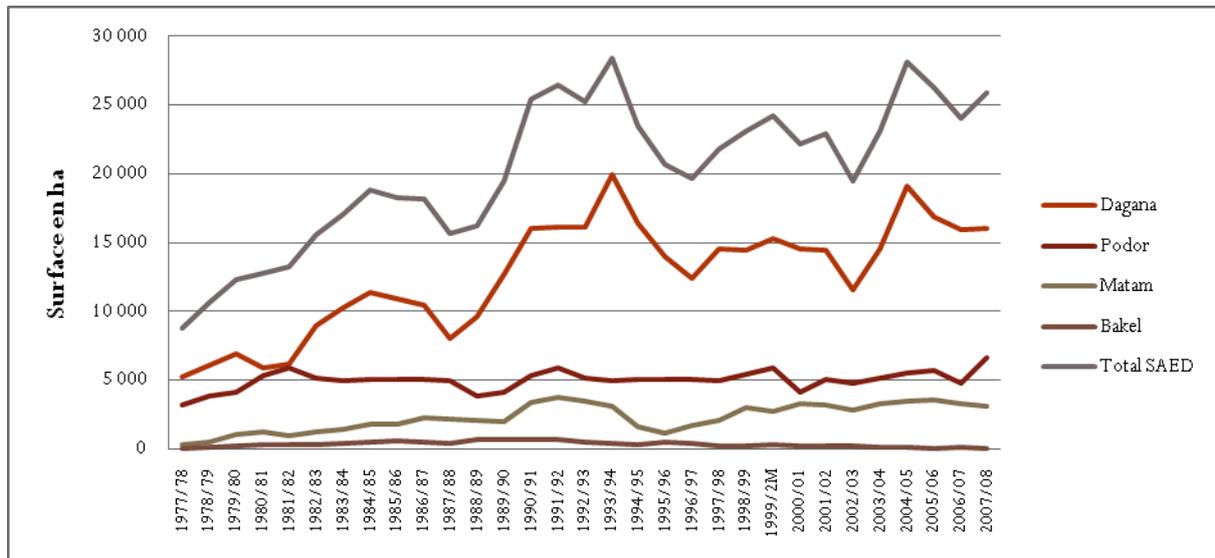
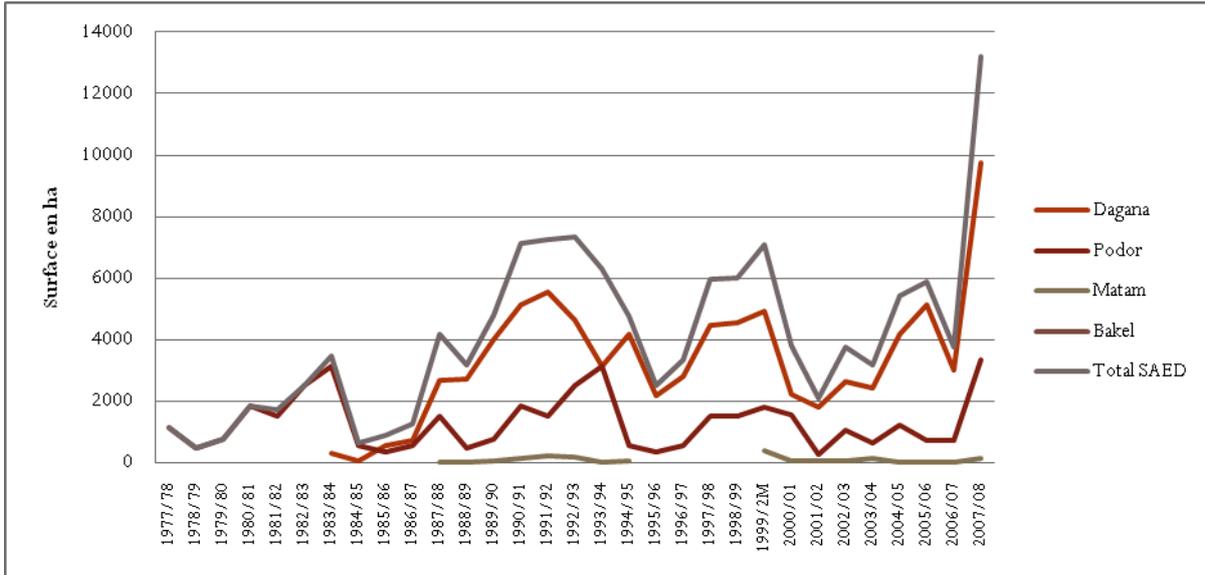


FIGURE 3 SUPERFICIES EN RIZ EN CSS AU COURS DES 30 DERNIERES ANNEES



32. **Evolution des rendements du riz.** Les rendements en hivernage sont resté plutôt stables entre 4 et 5 T/ha jusqu'en 2002 avec ensuite des améliorations notables avec des pointes de près de 6T/ha en hivernage et 8 T/ha en CSS. La progression est plus spectaculaire en contre saison avec une moyenne de 6,5 tonne depuis 2000.

FIGURE 4 EVOLUTION DES RENDEMENTS D'HIVERNAGE DANS LA VFS

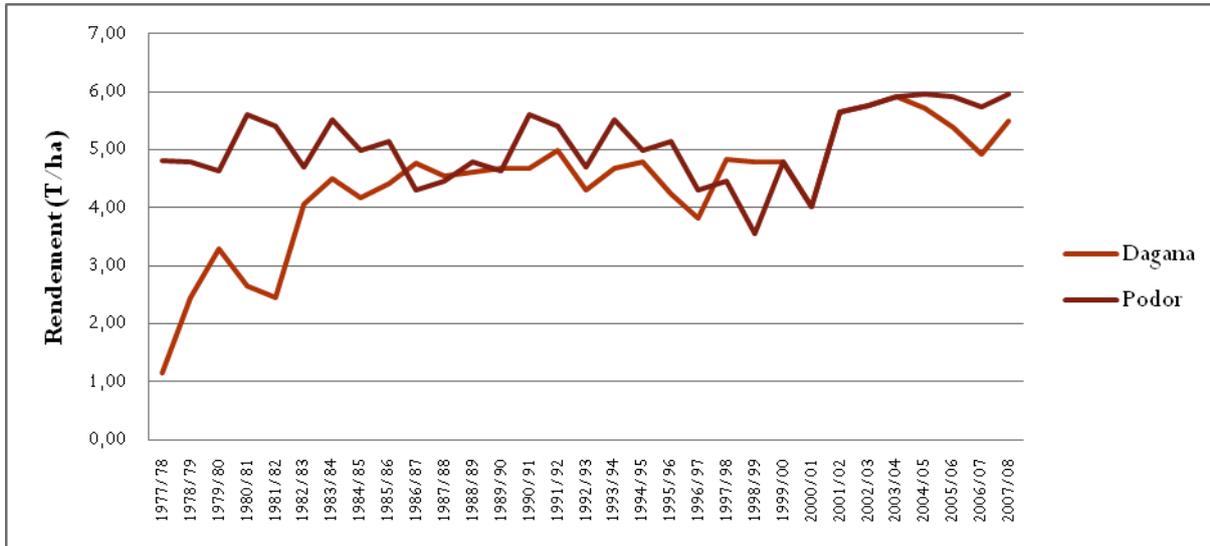
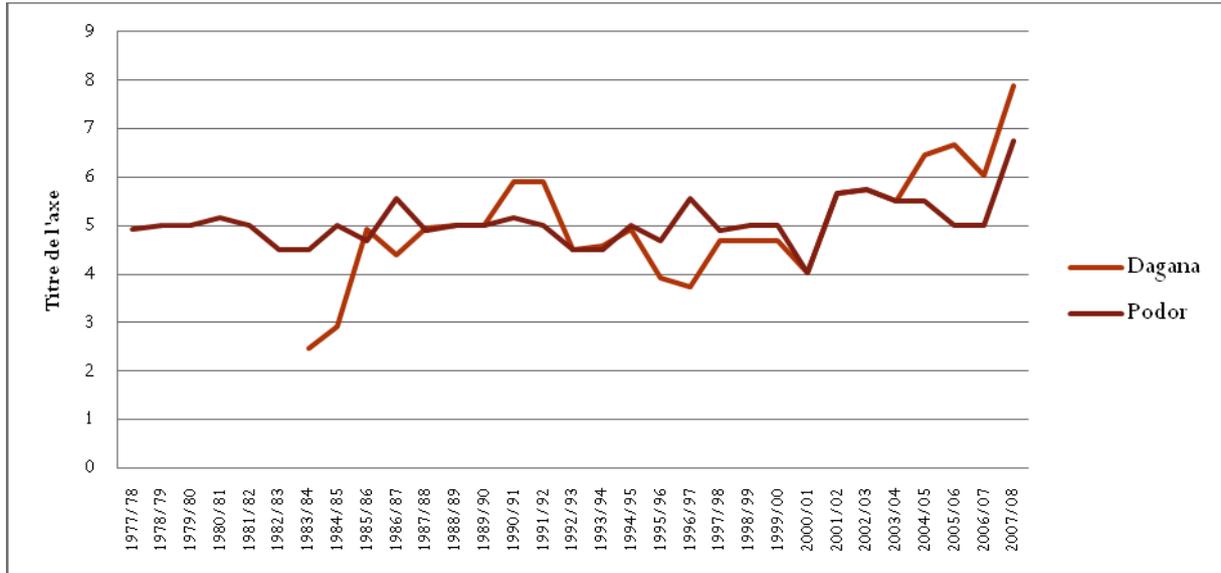
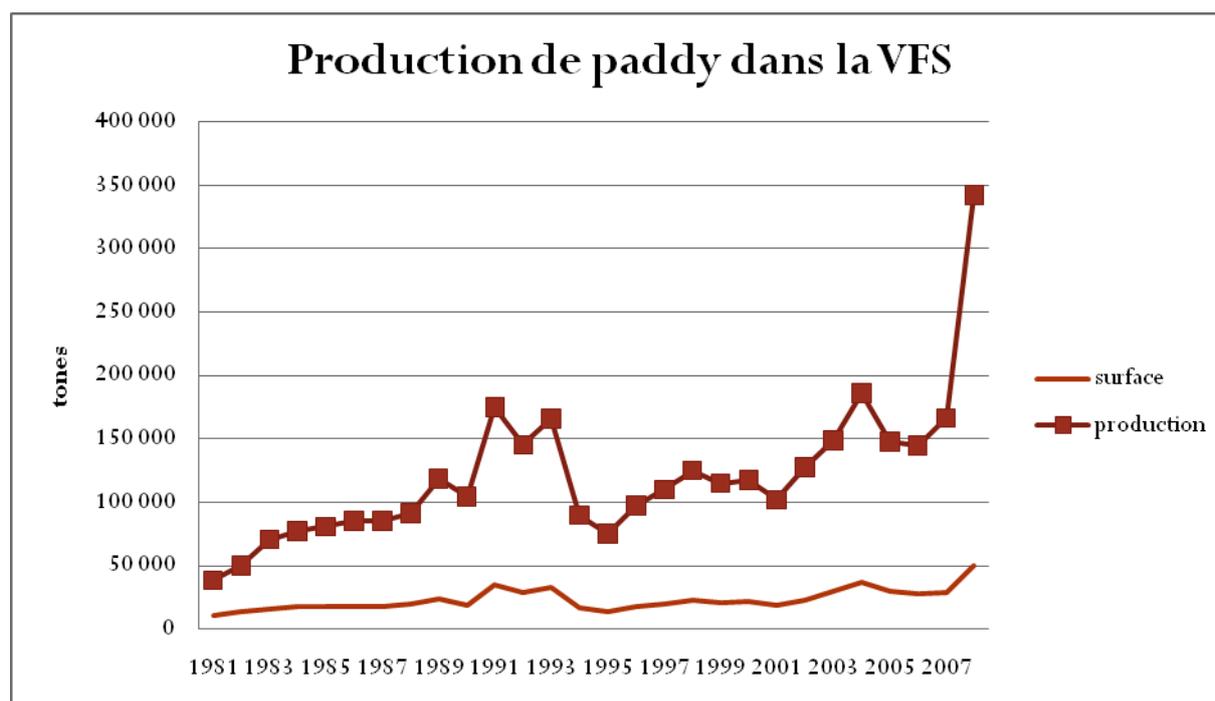


FIGURE 5 : EVOLUTION DES RENDEMENTS DE CONTRE SAISON DANS LA VFS



33. **Evolution de la production.** La production de la VFS a augmenté durant ces 25 dernières années au rythme soutenu de 8% en moyenne. Pendant les trois années 1991-92-93 la production fait un bon de 50% suite à l'ouverture de nouvelles terres dans le delta et le passage à la contre saison. En 1994, la libéralisation des importations au moment de la dévaluation du FCFA et le désengagement de l'Etat entraîne un fort repli de la production. Ensuite, avec de fortes fluctuations la production reprend son rythme de progression précédant de 8% en moyenne par an jusqu'en 2008 année toute à fait exceptionnelle.

FIGURE 6 : PRODUCTION DE PADDY DANS LA VFS



### 1.3.2 Deux saisons exceptionnelles

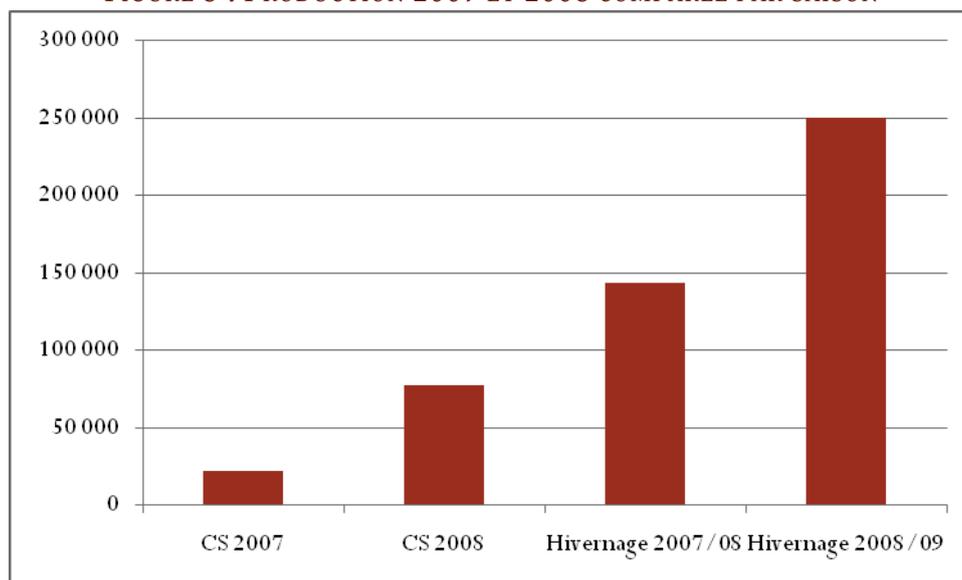
34. Si on en juge par les statistiques de la SAED<sup>7</sup>, aussi bien la CCS 2008 que l'hivernage 2008/09 sont des saisons exceptionnelles. La production de contre saison sèche a été multipliée par 5 et la production d'hivernage a augmenté de 74%. La conjoncture a été cette année là très favorable à la relance de la riziculture dans la VFS. Les effets conjugués de l'augmentation des prix du paddy riz et des interventions de la GOANA ont entraîné une production record de 350 000 tonnes en 2008. Parallèlement les aménagements abandonnés ont été réhabilités à la fois par les investissements privés et ceux de la GOANA. L'élément déterminant a été la mise en culture des surfaces en contre saison sèche qui sont passées de 4 000 en 2007 à 13 000 en 2008. L'intensité culturale qui plafonnait à 1,25 est passée à 1,35 en 2008. Les premiers chiffres sur les cultures emblavées en contre saison sèche (21 000 ha) montrent que la dynamique s'intensifie avec une intensité culturale de 1.5. En aval de la production la transformation n'a pas posé de problèmes majeurs dans la mesure où les décortiqueuses et les rizeries étaient encore en sous capacité, d'autant plus que l'augmentation des productions de contre saison ont permis aussi d'allonger le temps d'usage.

FIGURE 7 : SUPERFICIE, PRODUCTION, RENDEMENT EN 2007 ET 2008 PAR SAISON

	CSS 2007	Hivernage 2007/08	CSS 2008	Hivernage 2008/09	CSS 2009
<b>superficies</b>	3 700	25 600	13 000	37 200	21 000
<b>production</b>	22 440	144 000	77 500	250 000	?
<b>rendement</b>	6,06	5,63	5,96	6,72	?

<sup>7</sup> Certains représentants des producteurs et commerçants contestent l'ampleur de l'augmentation de la production

FIGURE 8 : PRODUCTION 2007 ET 2008 COMPAREE PAR SAISON



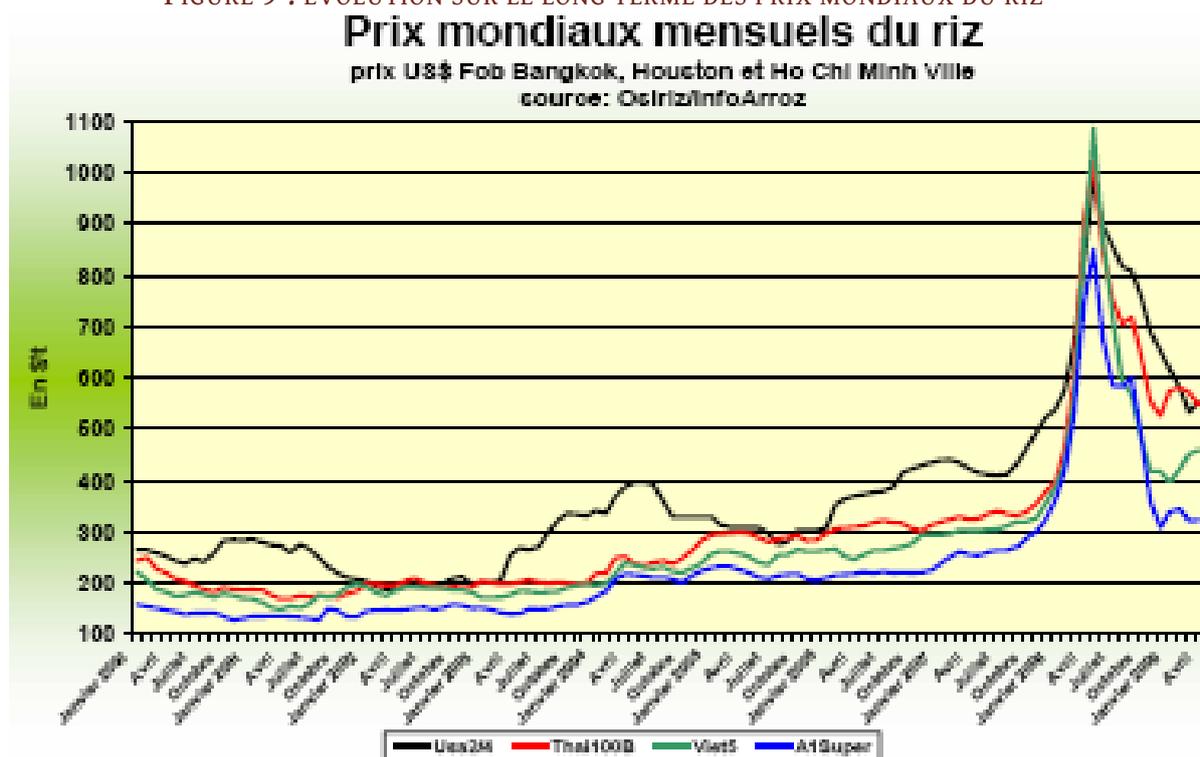
## 2 LA FILIERE RIZ IMPORTE

### 2.1 Le marché international du riz

#### 2.1.1 Evolution des prix

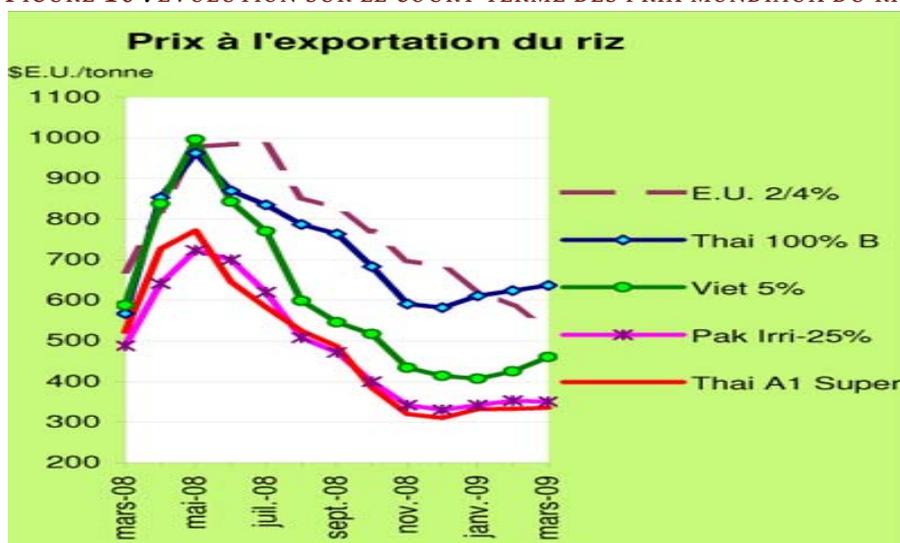
35. **Une tendance à la stabilisation des prix début 2009.** Après des années de faible augmentation en valeur nominale, le prix du riz brisé (A1 super) a commencé à augmenter le deuxième semestre de 2007. La flambée des prix du riz a ensuite été très violente pendant l'année 2008 où les prix ont doublés par rapport à 2007. Le riz brisure qui cotait en 2006 : 219 \$ tonne est passé en 2007 à 270 \$ la tonne pour atteindre un maximum en aout 2008 à 800 \$ tonne. Plusieurs explications ont été avancées pour expliquer cette crise dont : la spéculation sur les matières premières agricoles, l'augmentation de la demande de la Chine en protéine animale qui implique une consommation plus importante en céréales, l'augmentation des couts de l'énergie, les conditions climatiques, les restrictions aux exportations,....

FIGURE 9 : EVOLUTION SUR LE LONG TERME DES PRIX MONDIAUX DU RIZ



Le repli des prix engagé en juin 2008 semble se stabiliser au premier trimestre l'année 2009. En mai 2009, le riz brisé se négociait à 320 \$ la tonne. On se retrouve donc aujourd'hui à un niveau de 35 % supérieur aux prix du premier trimestre 2007, donc avant la crise.

FIGURE 10 : EVOLUTION SUR LE COURT TERME DES PRIX MONDIAUX DU RIZ



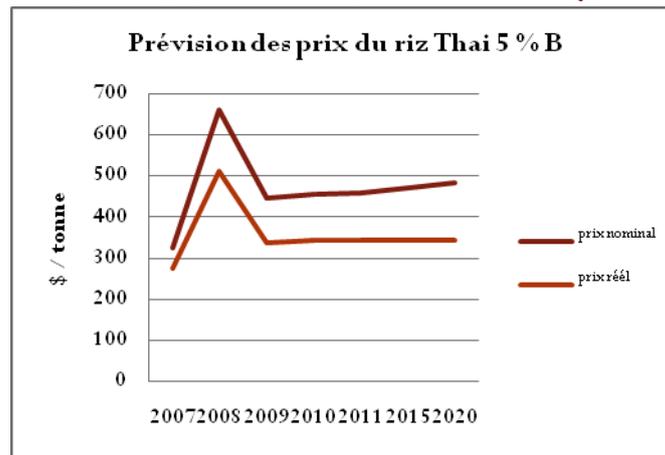
36. Suite à la crise le différentiel de prix entre la brisure A1 S et les riz entiers s'est accru permettant au Sénégal de s'approvisionner aujourd'hui, plus que les autres pays, à des couts relativement modérés.

Les cours internationaux reprendront ils leur niveau antérieur ? L'instabilité et l'ampleur des variations se poursuivra t elle ?

## 2.1.2 Perspective sur l'évolution des cours du riz

37. **Stabilisation d'après la banque mondiale.** Les dernières prévisions des la banque mondiale considère que l'on est sorti aujourd'hui de la tourmente et que les prix du début de l'année 2009 ne devraient pas évoluer jusqu'en 2020. Le cours du riz mondial aurait donc gagné entre 30 et 40 % suite à la crise, ce qui redonne, si ces prévisions sont confirmées, une compétitivité certaine au riz Sénégalais. Néanmoins il faut être prudent sur toute projection des prix. En effet la prévision s'est avérée une science relativement aléatoire ces dernières années, et il n'est pas certain que l'on soit déjà sorti de la crise mondiale.

FIGURE 11 : PREVISION DE PRIX DU RIZ PAR LA BANQUE MONDIALE



38. **Des dangers de hausse de prix à moyen terme.** L'Institut international de recherche sur le riz (IRRI) vient d'émettre une mise en garde contre une nouvelle hausse des cours du riz. D'après l'IRRI la situation est d'autant plus préoccupante que la hausse de la production de riz sur les quatre dernières années était liée à l'extension des terres cultivées et non pas aux rendements moyens qui sont sur une tendance baissière. La consommation devrait quant à elle continuer de croître, car le ralentissement économique obligerait une partie de la population asiatique à consommer plus de riz, alors qu'elle avait délaissé ces dernières années le riz pour des produits plus variés suite à la hausse de son pouvoir d'achat. D'après l'IRRI, le risque d'une envolée des cours à moyen terme n'est donc pas à exclure en cas de nouveau déficit de production.

39. **Une baisse des prix au deuxième semestre 2009 ?** La production de riz et les stocks mondiaux ont été révisés en hausse en mai 2009 par l'USDA<sup>8</sup> alors que les chiffres de la consommation montrent une baisse sensible<sup>9</sup>. Les échanges mondiaux au cours de cette année 2009 sont estimés en repli de 2% (à 29,2 Mt) en raison d'une contraction des acheteurs asiatiques. En Thaïlande, premier fournisseur en riz du Sénégal, les prix ont reculé de 5 % en avril en moyenne. L'annonce de mise sur le marché d'une partie des stocks publics, et l'abondance des disponibilités vietnamiennes poussent les prix thaï à la baisse. Les exportations thaïlandaises sont aussi en forte

<sup>8</sup> Le marché mensuel du riz avril 2009

<sup>9</sup> Les projections de la production mondiale indiquent 441 Mt équivalent blanchi pour la campagne en cours. L'utilisation mondiale est projetée, elle, à 433,4 Mt, un recul de 0,7 Mt par rapport aux dernières prévisions, mais 1% de plus qu'en 2008. Les stocks mondiaux, avec 86,1 Mt annoncés, sont aussi revus en hausse en raison d'une production de l'Inde plus importante que prévue initialement

chute, de 36% sur le premier trimestre 2009 par rapport à 2008. Les autorités espèrent relancer les ventes sur l’Afrique de l’Ouest, notamment au Nigeria, le principal importateur africain. Malgré cette conjoncture baissière, les prix de la brisure A1 Super sont restés stables à 323\$/t en avril contre 321\$/t en mars.

En toute logique, la conjonction de l’augmentation de la production et la régression de la consommation mondiale devrait pousser les prix internationaux à la baisse pour le deuxième semestre 2009. Le problème de la compétitivité au riz sénégalais pourrait donc se reposer à court terme si le cours international de la brisure suit le cours du riz entier.

40. **Conclusion.** Devant l’incertitude qui plane sur l’avenir du marché mondial et les risques de pénurie, la prudence s’impose. Une politique de limitation de la dépendance<sup>10</sup> aux importations de riz sur le moyen terme est plus que jamais nécessaire. Elle passe par une relance de la production nationale, qui est, elle-même, déterminée par des prix attractifs du paddy sur le marché national. Il faut donc mettre en place une politique tarifaire souple assurant des prix attractifs pour le producteur (en cas de baisse des cours internationaux), mais aussi des prix raisonnables du riz pour le consommateur (en cas de hausse des cours). Les enjeux des négociations régionales sur le TEC et le MSC<sup>11</sup> de la CEDEAO sont donc cruciaux pour la relance de la riziculture.

## 2.2 Les importations

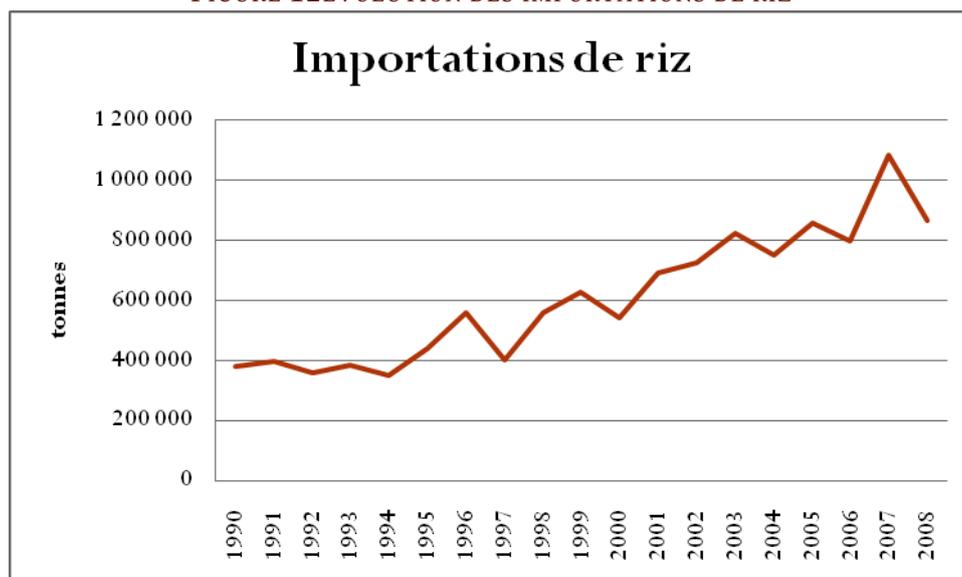
41. **Une augmentation tendancielle des importations.** Depuis 1990 les importations de riz ont augmenté à un rythme très soutenu de 5% par an. Pour combler le déficit entre la production de riz local et les besoins nationaux, le Sénégal est contraint à des importations de riz de plus en plus importantes. Il est aujourd’hui avec le Nigéria et la Cote d’Ivoire un des plus gros importateurs de riz en Afrique de l’Ouest avec comme particularité, celle d’importer essentiellement des brisures de riz (22% des parts du marché mondial du riz brisé). La dépendance aux importations qui était de 75 % au début des années 90, n’a cessé de se dégrader pour atteindre 85 % dans les années 2000-2007. Cette tendance s’inverse, en 2008 (72%) avec l’augmentation de la production nationale et la contraction des importations.

---

<sup>10</sup> La limitation de la dépendance aux importations en riz est ainsi un problème de sécurité alimentaire puisqu’il s’agit de rendre moins aléatoires les approvisionnements du Sénégal.

<sup>11</sup> Mécanisme de Sauvegarde communautaire

FIGURE 12 EVOLUTION DES IMPORTATIONS DE RIZ



42. **La baisse des importations en 2008.** Plusieurs facteurs expliquent la baisse des importations en 2008. En premier l'effet prix. Face à l'augmentation des prix sur le marché international, et en conséquence sur le marché sénégalais, le consommateur a fortement diminué ses consommations de riz<sup>12</sup>. La baisse de la consommation par habitant serait de 5 kg entre 2007 et 2008. Le deuxième facteur qui explique le retrait des importations est la production nationale record de 2008 qui s'est substituée aux importations pour environ 100 000 tonnes de riz.

### 2.3 Mesures conjoncturelles pour faire baisser le prix du riz

43. **Exonération de droits de douane sur le riz importé.** Conformément au TEC de l'UEMOA, le Sénégal applique 10 % de droit de douane sur le riz importé, auxquels s'ajoutent les taxes communautaires et autres taxes (2,5%). Par contre le Sénégal n'applique pas la TVA sur les produits agricoles. Face à la flambée des prix, le gouvernement sénégalais a décidé à partir de septembre 2007 l'exonération de tous les droits de douane sur le riz. Seules les taxes communautaires étaient prélevées. Cette exonération a duré jusqu'en septembre 2008.

44. **La subvention à la consommation.** La subvention à la consommation qui a été instituée en avril 2008 à l'issue d'un conseil présidentiel, a été levée le 12 août 2008. En avril 2008 elle variait entre 20 000 et 40 000 FCFA la tonne en fonction des prix de revient des importateurs et des variétés de riz concernées. En mai 2008 elle s'est élevée entre 60 000 et 100 000 FCFA la tonne suite à l'évolution à la hausse du cours mondial.

<sup>12</sup> Sans tenir compte des variations de stock

## 2.4 La distribution du riz importé

### 2.4.1 L'offre qualitative en riz importé

45. La brisure de riz représente plus de 90% des importations de riz au Sénégal<sup>13</sup>. Le riz entier ou intermédiaire ne représente donc qu'une infime minorité. Parmi la brisure, on distingue plusieurs qualités :

- La brisure ordinaire est une catégorie relativement hétérogène, puisqu'elle comprend outre la brisure thaïlandaise AIS, de qualité reconnue, des riz brisés d'origines variées (Inde, Vietnam,...), souvent considérés comme de qualité inférieure (et donc moins chères)
- la brisure parfumée, plus chère sur le marché mondial que la brisure ordinaire d'environ \$20 à \$40/tonne ; ce type de brisure tend, depuis une quinzaine d'années, à se substituer progressivement à la brisure ordinaire sur le marché sénégalais (et notamment sur le marché dakarois) et à devenir la principale qualité importée. On estime généralement (en l'absence de statistiques détaillées des Douanes) qu'environ les deux tiers de l'offre en brisures importées correspond à cette catégorie, ce qui est corroboré par la composition des stocks relevés régulièrement par l'ARM
- la brisure parfumée de luxe correspond à du riz parfumé de bonne qualité (généralement d'origine thaïlandaise) spécialement brisé pour le marché sénégalais, principal marché mondial de brisure. Cette qualité, nettement plus chère que la brisure parfumée classique, représente moins de 10% des brisures importées ; elle est vendue à un prix sensiblement égal au prix du riz entier et trouve son marché auprès des catégories socioprofessionnelles aisées, essentiellement dans la capitale.

### 2.4.2 Le système de distribution du riz importé

46. Le circuit de distribution du riz importé fait intervenir un importateur, et un, deux ou trois opérateurs au niveau du gros.

On compte sur le marché de Dakar une dizaine d'importateurs réguliers, qui s'approvisionnent auprès de négociants internationaux, par quantités en général supérieures à 5 000T. Le paiement se fait ordinairement par crédit documentaire ou lettre de crédit irrévocable. Toutefois, il est signalé que les banques sont de plus en plus réticentes à prendre des risques importants sur un marché aussi fluctuant que celui du riz, ce qui conduit les importateurs à avoir recours à la pratique de la tierce détention en entrepôt portuaire, l'importateur payant le riz au fur et à mesure des retraits de l'entrepôt. Le risque couru par l'importateur est important en période de volatilité des cours (comme en 2008), du fait du délai de plusieurs mois entre la passation de la commande et la vente du stock. Afin de limiter les risques encourus, les importateurs ne souhaitent généralement pas prendre à leur charge le crédit de distribution, ce qui les conduit à privilégier la vente à des grossistes-distributeurs, lesquels revendent ensuite à crédit aux grossistes et demi-grossistes.

47. Les principaux grossistes-distributeurs sur le marché de Dakar sont au nombre de quatre, établis pour la plupart rue Raffanel, véritable centre de la vente en gros du riz importé dans la capitale. Ces grossistes-distributeurs traitent des quantités importantes de riz (de 1000 à 2 000T/semaine), mais aussi d'autre produits de première nécessité locaux ou importés (sucre, huile, savon,...). Les ventes se

---

<sup>13</sup> 99% en 2006, 97% en 2007, 86% en 2006

font en général à crédit (le plus souvent d'une dizaine de jours), mais les conditions peuvent varier selon le niveau de confiance entre les acteurs de la chaîne de distribution. Le nombre d'acteurs intervenant dans la chaîne de distribution peut donc varier d'un minimum de trois (importateur, grossiste, détaillant) à cinq ou plus (importateur, grossiste-distributeur, grossiste, demi-grossiste, détaillant) lorsqu'il s'agit d'approvisionner les villes de l'intérieur du pays. Les grossistes sont souvent également propriétaires de camions, ce qui leur permet de cumuler les marges de commerçant et de transporteur.

48. Au stade du consommateur final, le riz est très majoritairement conditionné en sacs de 25 ou 50 kg. Les enquêtes de consommations disponibles indiquent que le riz importé est, du moins à Dakar, très majoritairement acheté sur des points de vente de proximité (75% des achats sur boutiques, mini-marchés et kiosques, et 17% sur les marchés), la distribution moderne (grands magasins, supermarchés) ne représentant que 5% du marché. Ces mêmes enquêtes indiquent que, dans les deux tiers des cas, la fréquence d'achat est inférieure à la quinzaine de jours, ce qui conduit à penser que la plupart des consommateurs achètent le riz par sac entier (un sac de 25kg représentant la consommation moyenne bimensuelle d'un ménage). Les consommateurs les plus pauvres achètent cependant vraisemblablement plus souvent au micro-détail (à sac ouvert) que par sacs entiers.

## **2.5 Formation du prix du riz importé et évolution récente des prix constatés**

### **2.5.1 Formation du prix**

49. D'après les informations collectés sur le marché en mai 2009, la formation des prix du riz importé sur le marché de Dakar peut être reconstituée comme suit (sur la base d'un cours FOB Bangkok de l'ordre de \$320/tonne pour la brisure A1 Spéciale et des prix de gros et de détail constatés en mai 2009) :

FIGURE 13 : FORMATION DU PRIX DU RIZ BRISE IMPORTE SUR LE MARCHÉ DE DAKAR (MAI 2009)

	brisure ordinaire (A1S)				brisure parfumée			
	\$/tonne	FCFA/tonne	FCFA/sac	FCFA/kg	\$/tonne	FCFA/tonne	FCFA/sac	FCFA/kg
cours FOB	320				360			
frêt	40				40			
assurance (1,2% FOB)	3,84				4,32			
coût CAF Dakar	363,84	183 599			404,32	204 026		
USD/FCFA	505				505			
droit de porte (12,7% de CIF)		23 317				20 403		
manutention et transit		9 000				9 000		
Stockage		4 000				4 000		
frais financiers (2 mois à 12%)		3 672				4 081		
<b>coût de revient ex entrepôt</b>		<b>223 588</b>				<b>241 509</b>		
marge de l'importateur (4% CAF)		7 344				8 161		
prix de vente importateur		230 932				249 670		
prix achat distributeur		230 932	11 547	231		249 670	12 484	250
marge brute distributeur (5%)			577	12			624	12
frais financiers (1 mois à 12%)			115	2			125	2
prix d'achat grossiste			12 239	245			13 233	265
Transport			200	4			200	4
Entreposage			100	2			100	2
frais financier (2 mois)			245	5			265	5
marge nette grossiste			750	15			900	18
<b>prix de vente gros</b>			<b>13 534</b>	<b>271</b>			<b>14 697</b>	<b>294</b>
marge brute détaillant (10 à 15%)			1 353	27			2 205	44
<b>prix de vente détaillant Dakar</b>				<b>298</b>				<b>338</b>

50. La structure du prix n'est évidemment pas figée, et peut évoluer dans le temps, en ce qui concerne les marges des opérateurs, en fonction de l'importance des stocks et des tensions qui peuvent apparaître sur le marché<sup>14</sup>. On vérifie toutefois qu'en appliquant les taux de marge et les coûts identifiés sur le tableau ci-dessus et en partant des cours mondiaux d'août 2008, époque à laquelle les cours atteignaient des sommets (tout en tenant compte de l'exonération et de la subvention), le tableau donnerait un prix de détail à Dakar de 373 FCFA/kg, identique au prix effectivement constaté à l'époque. Ce constat valide donc le mode de calcul de la formation des prix.

51. On note globalement le caractère concurrentiel du commerce aux niveaux de l'importation et du gros, niveaux auxquels les marges sont relativement faibles. La structure des prix ci-dessus s'applique au circuit de distribution sur Dakar. Pour les autres villes, il convient d'ajouter les frais de transport, qui varient selon la distance entre 5 FCFA (pour Thiès) et 17 FCFA/kg (pour Ziguinchor).

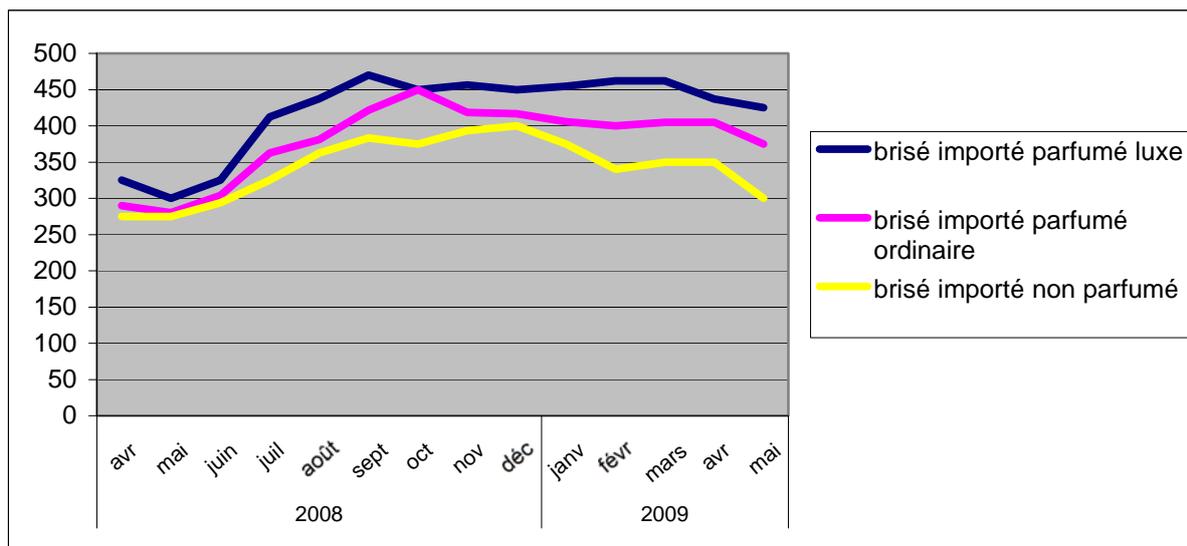
52. Bien qu'elles restent modestes aux stades de l'importation et du gros, les marges des opérateurs apparaissent supérieures aux plafonds fixés par le Ministère du Commerce par arrêté du 16 mai 2008 (20 000 FCFA/tonne pour l'importateur, 5 000 pour le grossiste et 15 FCFA/kg pour le détaillant), qui n'ont, semble-t-il, pas été respectés.

<sup>14</sup> La situation de mai 2009 correspond à une situation de stocks importants, dans un contexte de tendance baissière des cours, qui a pu conduire les opérateurs à l'importation et en gros, à réduire leurs marges pour écouler plus rapidement leur stock

## 2.5.2 Evolution des prix du riz importé

53. L'évolution du prix des différentes catégories de riz importé, telle qu'elle ressort des relevés effectués par l'ARM entre avril 2008 et mai 2009 (seule série homogène de prix disponible), est illustrée sur le graphique ci-dessous :

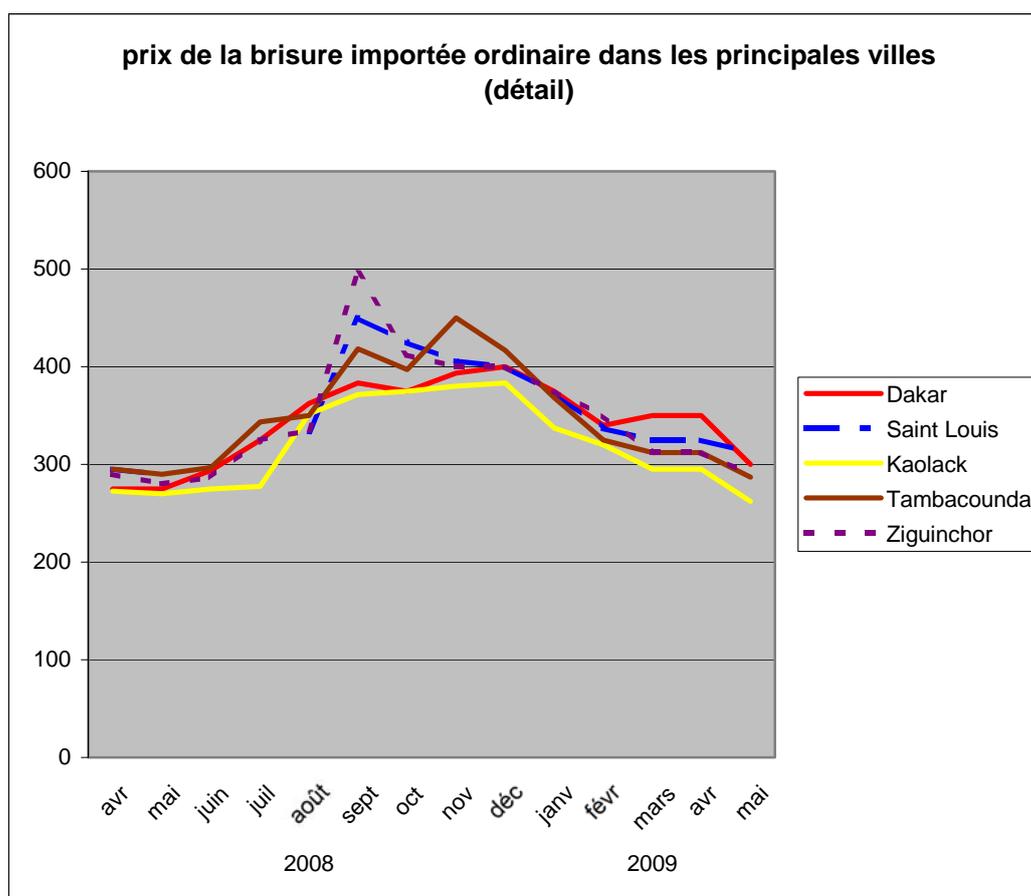
FIGURE 14 EVOLUTION DES PRIX DE DETAIL DES RIZ IMPORTES A DAKAR D'AVRIL 2008 A MAI 2009



54. On voit que les prix de détail ont suivi, avec un certain retard dû aux stocks, l'évolution des cours mondiaux, atténuée toutefois par les mesures gouvernementales prises (levée temporaire des droits de douanes et mise en place d'une subvention d'avril à septembre 2008) : ainsi la brisure ordinaire importée, vendue à 275 FCFA début 2008 est montée jusqu'à 400 FCFA/kg en décembre 2008, pour redescendre à 300 FCFA en mai 2009.

La structure des prix du riz importé entre les principales villes devrait, en toute logique, refléter le coût différentiel de transport depuis le port de Dakar. On constate que cette règle n'est pas toujours vérifiée : les prix de la brisure importée ordinaire ont été notamment inférieurs à ceux de Dakar pour Kaolack (sur toute la période) et pour Saint Louis (pour une partie de la période). Ce phénomène, constaté dans le passé par des études précédentes, s'explique par le fait que le riz expédié dans certaines villes de l'intérieur est vraisemblablement de qualité inférieure à celle du riz commercialisé à Dakar

FIGURE 15 : PRIX DE LA BRISURE IMPORTEE ORDINAIRE DANS LES PRINCIPALES VILLES (DETAIL)



### 3 LA DEMANDE DE RIZ DU SENEGAL

#### 3.1 Le riz et la sécurité alimentaire

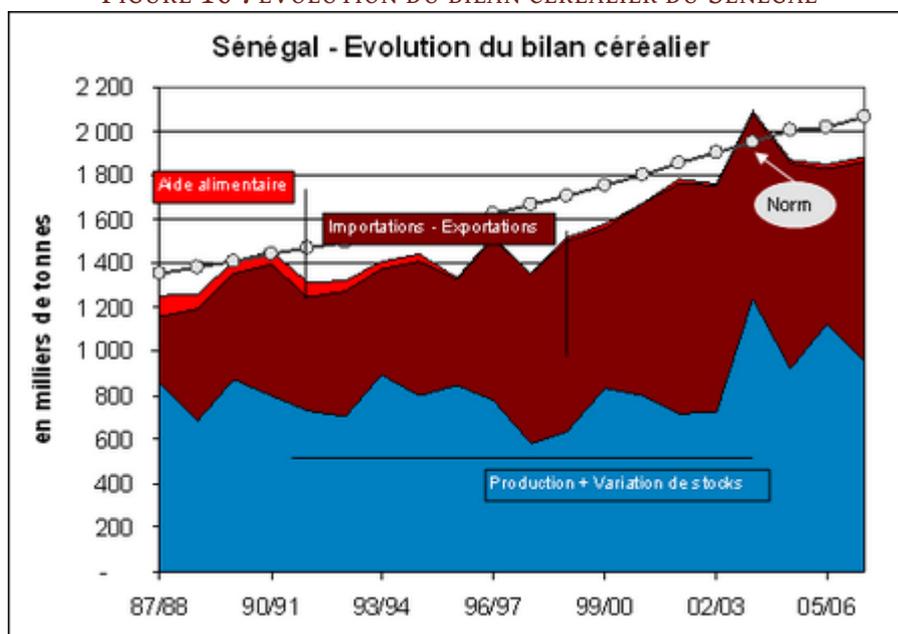
55. **Une forte dépendance alimentaire.** Les disponibilités céréalières<sup>15</sup> ont globalement diminué au Sénégal, passant de 174 kg par habitant à la fin des années 80 à 162 kg aujourd’hui. Dans ce pays où 54 % de la population vit avec moins d’un dollar par jour, la norme officielle de 185 kg n’a été atteinte qu’en 1989/90 et 2003/2004. La production de céréales sèches a peu évolué en 20 ans et couvre aujourd’hui la moitié de la consommation nationale. La part des importations dans la sécurité alimentaire a donc tendance à s’accroître, augmentant ainsi la dépendance alimentaire du Sénégal aux importations.

56. **Le poids du riz.** Le part du riz dans la consommation céréalière qui était de 42 % avant les années 2000, a fortement augmenté depuis en dépassant les 50 % aujourd’hui. Dans les ménages

<sup>15</sup> Les disponibilités comprennent la quantité totale produite une année donnée ainsi que le volume total des stocks disponibles au début de l’année commerciale et les produits alimentaires qui peuvent être acquis avec les revenus disponibles.

vivant en milieu urbain, le riz représente 54 % de la consommation céréalière. En zones rurales, le quart de la consommation céréalière serait constitué de riz. Le riz représente aujourd'hui les deux tiers des importations alimentaires<sup>16</sup>.

FIGURE 16 : EVOLUTION DU BILAN CERÉALIER DU SENEGAL



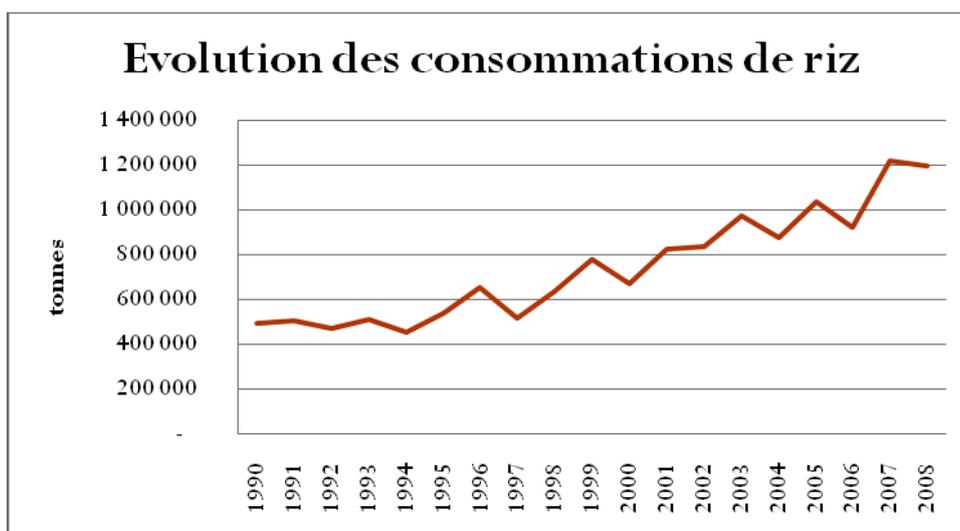
57. La dépendance alimentaire du Sénégal vis-à-vis des importations, est donc structurelle. La variation des prix internationaux des céréales, dont principalement celle du riz, rend le Sénégal particulièrement vulnérable d'autant plus que le riz prend une part de plus en plus importante dans les consommations. La sécurité alimentaire dépend donc aujourd'hui d'une relance de la production nationale de céréales dont le riz est l'élément principal.

### 3.2 Evolution de la demande et dépendance aux importations

58. **La consommation sénégalaise de riz a progressé régulièrement** au rythme de 3.5 % par an ces 18 dernières années, par le triple effet de la croissance démographique, de l'urbanisation qui renforce la demande en riz, et d'un niveau des prix internationaux relativement bas.

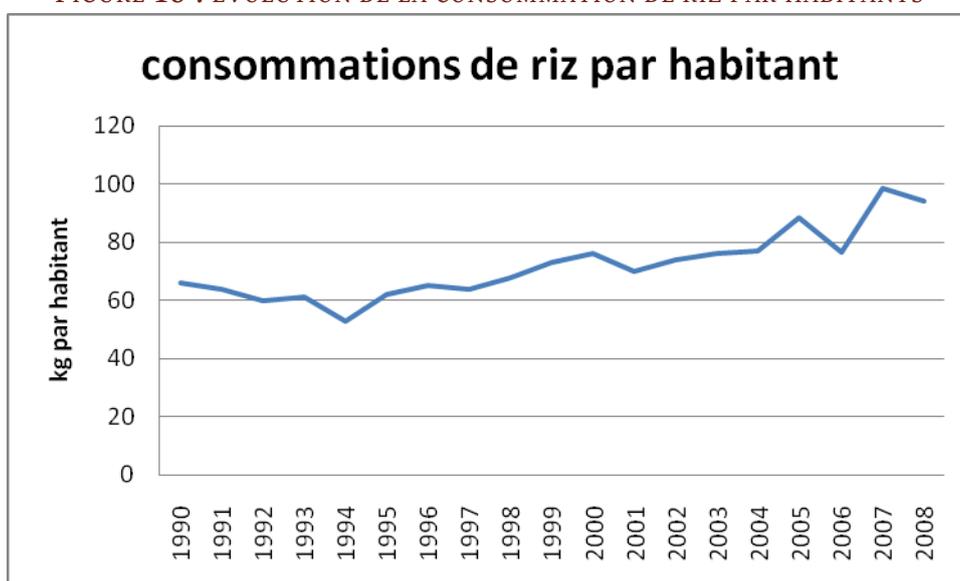
<sup>16</sup> L'aide alimentaire qui était de 9 kg par habitant à la fin des années 80 a quasiment disparue aujourd'hui.

FIGURE 17 : EVOLUTION DE LA CONSOMMATION DU RIZ DU SENEGAL



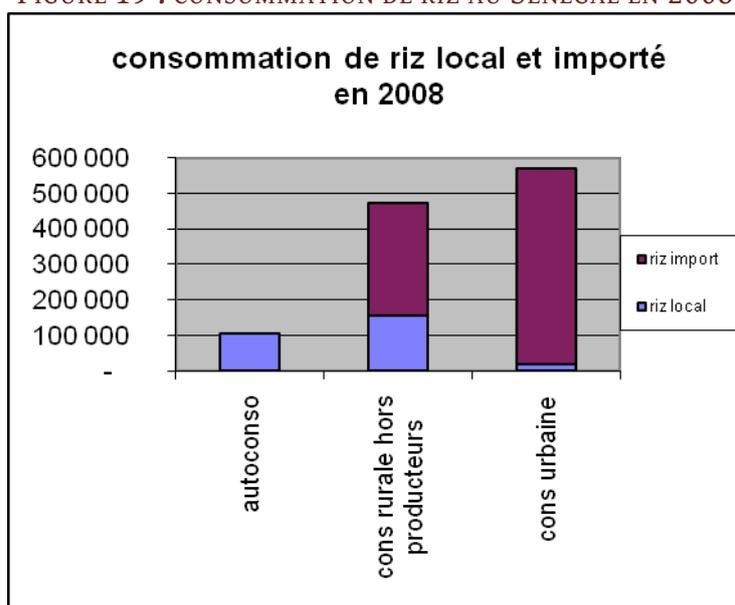
59. **L'augmentation des consommations par habitant.** En 2008 la consommation aurait dépassé 1,15 millions de tonnes, ce qui porterait la consommation moyenne par tête à 90 kg par habitant (plus de 100 kg en zone urbaine). En gros la production nationale de riz serait de 300 000 tonnes et les importations de plus de 850 000 tonnes. Depuis 15 ans les consommations par habitant au Sénégal ont progressé régulièrement, suivant ainsi les tendances observées dans les autres pays africains.

FIGURE 18 : EVOLUTION DE LA CONSOMMATION DE RIZ PAR HABITANTS



60. **Un taux de dépendance entre 70 et 80 %.** La dépendance aux importations qui était de 80% depuis 2000 à fortement diminué à 72% en 2008 sous le double effet des augmentations de la production nationale et le recul des importations. Aujourd'hui le riz importé alimente quasi intégralement les villes et les 2/3 des zones rurales laissant au riz local une part marginale du marché urbain.

FIGURE 19 : CONSOMMATION DE RIZ AU SENEGAL EN 2008



### 3.3 Les consommations à Dakar

61. **L'enquête consommation pour le calcul de l'IHPC.** Pour élaborer les indices des prix harmonisés des pays de l'UEMOA, il est mis en place un panier de la ménagère qui est un échantillon de biens et services représentatif de la consommation des ménages. Ce panier a été actualisé par AFRISTAT à partir d'une enquête en 2008 sur la consommation des ménages à Dakar. Les données de base permettent de connaître précisément la part des dépenses des ménages consacrée au riz importé et au riz local. D'autre part cette enquête distingue les consommations selon les revenus des ménages. Les ménages sont classés en 5 classes correspondant à des niveaux de revenu croissants.

FIGURE 20 : PART EN % DE LA CONSOMMATION EN RIZ DES MENAGES A DAKAR EN 2008

PRODUIT	1er Quintile	2ème Quintile	3ème Quintile	4ème Quintile	5ème Quintile	Moyenne
Riz importé	8,46 %	7,13 %	6,72 %	4,86 %	3,04 %	5,4 %
Riz local	0,04 %	0,04 %	0,26 %	0,04 %	0,12 %	0,11 %
% de dépense en riz local sur le total des dépenses en riz	0 %	1 %	4 %	1 %	4 %	2 %

62. **En moyenne 5.5 % des dépenses** sont consacrées à l'achat de riz ce qui place le Sénégal dans la moyenne des pays de l'UEMOA. La part des dépenses consacrées au riz a tendance à diminuer avec le niveau de revenu. Ce sont les ménages les plus pauvres qui dépensent le plus pour le riz (8,5%), soit quasiment le triple des ménages les plus riches.

63. **Les ménages riches consomment plus de riz local que les pauvres.** En moyenne à Dakar, le riz local représenterait 2 % des dépenses en riz. Par contre le riz local est proportionnellement plus consommé par les ménages riches (4%).

64. **10 % des revenus des pauvres pour les consommations en riz.** A l'achat du riz il convient d'ajouter les repas pris à l'extérieur dont une partie est constituée de riz. Pour les repas pris à l'extérieur la moyenne des dépenses est de 5,5 % donc 2,9 % pour les ménages pauvres et 5,6 % pour les plus riches. On estimera que la moitié des dépenses pour les repas pris à l'extérieur est composée de riz (soit 2,6%). En première estimation les dépenses pour le riz seraient donc de l'ordre 8 % pour Dakar, ce qui est cohérent avec des chiffres avancés dans d'autres rapports. On retiendra que les ménages pauvres, qui consacrent 10 % de leur revenu pour l'achat de riz, sont particulièrement sensibles à toute variation des prix.

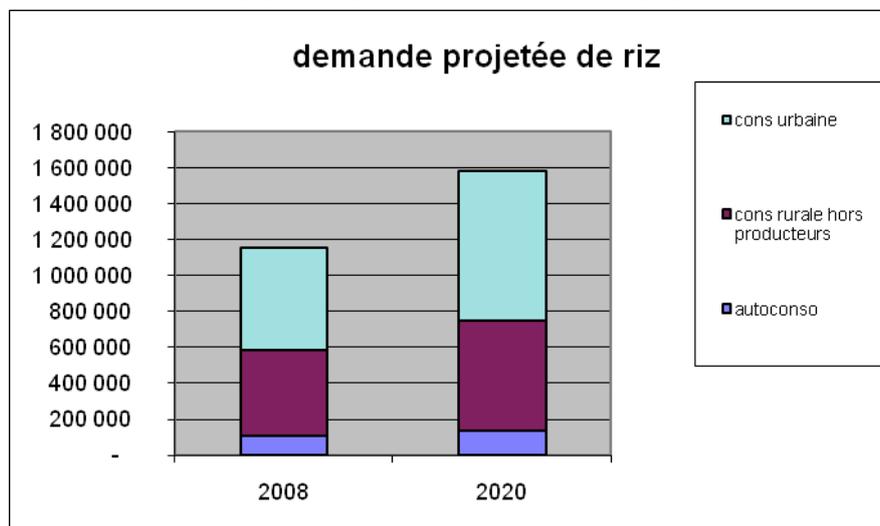
### 3.4 Satisfaire la demande de riz en 2020

65. **2 millions de tonnes en 2020.** Pour l'estimation de la demande en 2020 on fera 2 hypothèses :

- H1 : la consommation de riz par habitant restera stable,
- H2 : la consommation par habitant augmentera au même rythme que ces 10 dernières années (2% par an)

66. En 2020, en tenant compte de la croissance démographique différenciée selon les zones urbaines et rurales, la demande serait de 1,6 millions de tonne de riz (soit 400 000 tonnes supplémentaire par rapport à 2008) sous l'hypothèse H1 (la consommation par habitant reste à son niveau actuel). Comme on le voit sur le graphique suivant, la croissance démographique des villes (3,16%) explique cet accroissement rapide de la demande. Si on retient l'hypothèse (H2) la demande de riz serait encore plus importante en 2020 : 2 millions de tonnes.

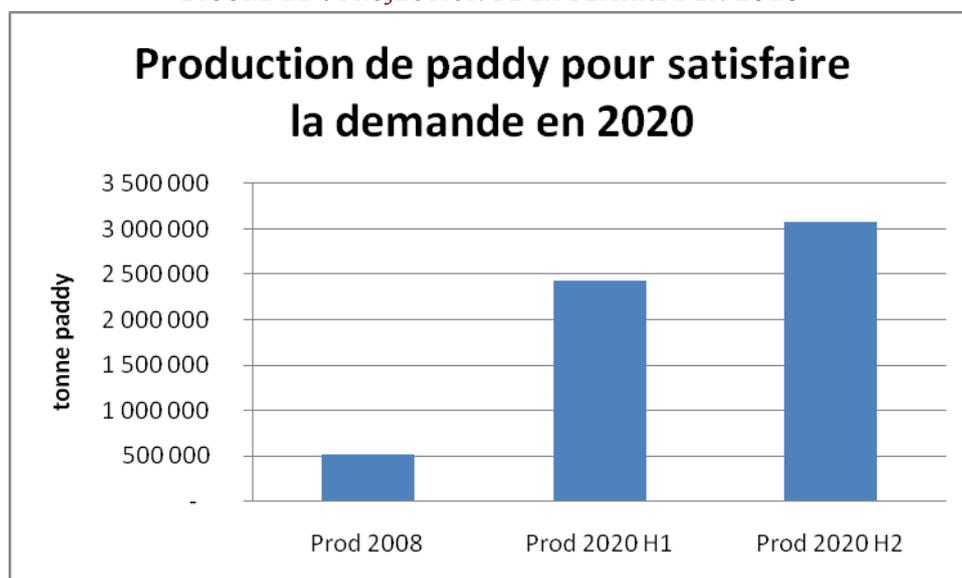
FIGURE 21 : DEMANDE DE RIZ EN 2020



67. **Les conditions de l'autosuffisance.** En 2020, sous l'hypothèse d'une stagnation des consommations par habitant (H1) la production nationale de paddy nécessaires pour satisfaire la demande sera de 2,5 millions, ce qui suppose de multiplier par 5 la production actuelle. Si par contre la consommation par tête augmente à son rythme actuel (H2) il faudra multiplier la production par 6 pour produire 3 millions de tonnes de paddy. A titre d'exemple, si on ne comptait que sur la VFS pour

assurer cette production, il faudrait multiplier les surfaces aménagées par plus de 4, ce qui n'est pas sans poser de multiples problèmes de financement et de disponibilité en eau.

FIGURE 22 : PROJECTION DE LA DEMANDE EN 2020



### 3.5 Prix comparé des riz importés et locaux

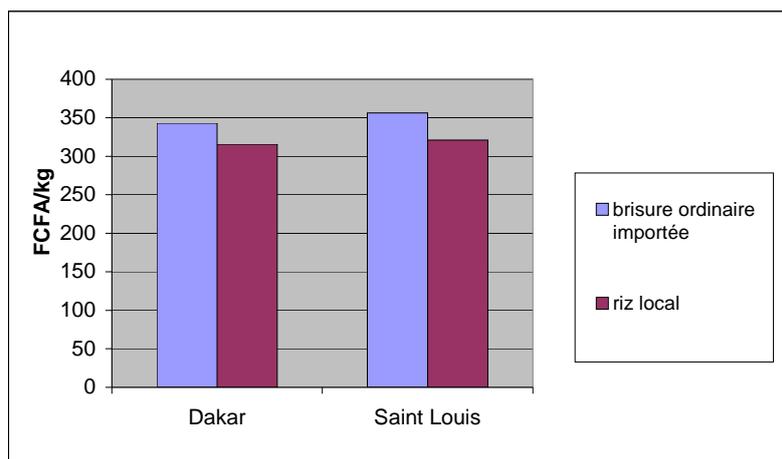
68. L'analyse comparative est fondée sur les relevés de prix au détail effectués de façon hebdomadaires sur un certain nombre de marchés de consommation par l'ARM depuis avril 2008 (voir relevé en Annexe 3). La période sous revue est intéressante au plan de l'analyse comparée des prix, du fait que, contrairement aux années précédentes, il y avait effectivement une offre de riz local significative à Dakar, alors qu'elle était vraisemblablement insignifiante auparavant.

69. Les prix du riz local et du riz importé ne sont relevés de façon régulière qu'à Dakar et Saint Louis, les quantités présentes sur le marché n'étant souvent pas significatives dans les autres villes. L'examen comparé des prix dans ces deux villes conduit aux constats suivants.

- On note (voir tableau ci-dessous) une décote moyenne du riz local de près de 10% tant à Dakar qu'à Saint Louis. Cette décote peut être interprétée en première analyse comme traduisant une préférence des consommateurs en faveur de la brisure importée. En réalité, il convient de prendre en compte le fait que les relevés de prix ne distinguent pas entre le riz local simplement décortiqué et le riz local usiné (donc trié), alors qu'on constate entre ces deux variétés des différences de prix très significatives (de l'ordre de 40 FCFA/kg).

- Si l'on estime, comme les entretiens menés avec les opérateurs semblent l'indiquer, que Dakar est majoritairement approvisionné en riz local usiné et que Saint Louis est approvisionné majoritairement en riz local décortiqué, et si l'on applique la différence de prix constatée entre les deux qualités de riz local, il apparaît que la brisure locale usinée et triée ne subit vraisemblablement, en moyenne sur la période sous revue, qu'une décote minimale de 3% par rapport à la brisure importée. La décote moyenne constatée de 10% étant essentiellement due à la présence de riz local décortiqué, moins apprécié par les consommateurs<sup>17</sup>.

FIGURE 23 : PRIX MOYENS OBSERVES D'AVRIL 2008 A MAI 2009



70. Si l'on examine l'évolution des prix au cours de la période sous revue (voir graphe ci-dessous), on note un parallélisme certain entre l'évolution des prix de la brisure importée et celle du riz local à Dakar, ce qui confirme l'évidence intuitive que le prix directeur du marché est le prix de la brisure importée (donc, indirectement, le cours mondial majoré de la protection tarifaire), à partir duquel le prix du riz local a tendance à se positionner.

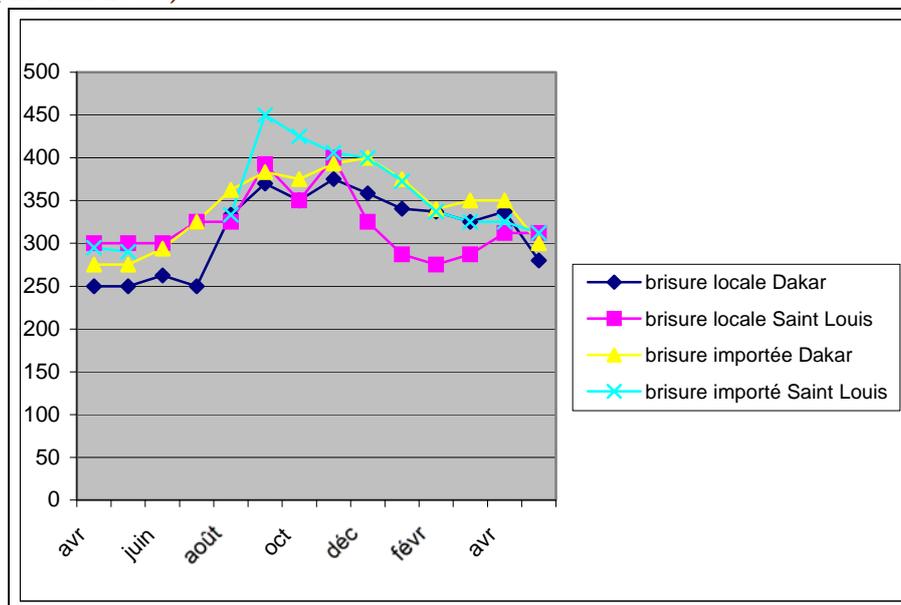
71. A Saint Louis, plus proche des lieux de production, et où il existe une clientèle spécifique importante pour le riz local (d'où une moins forte substituabilité entre les deux types de riz), le parallélisme est moins strict, dans la mesure où joue également la saisonnalité du riz local. L'écart de prix entre les riz local et importé se creuse au moment de la récolte d'hivernage (en janvier et février), époque à laquelle le riz local est particulièrement abondant sur le marché, et s'estompe en période de soudure (mai).

<sup>17</sup>

prix moyen détail constaté de la brisure importée à Dakar	343
prix moyen détail constaté de la brisure importée Saint Louis	334
prix moyen détail du riz local à Dakar	324
<i>soit, si 70% rizerie</i>	
prix riz usiné	334
prix riz décortiqué	294
Rapport prix riz usiné/riz importé	97%
prix moyen détail du riz local à Saint Louis	295
<i>soit, si 25% riz usiné</i>	
prix riz usiné	325
prix riz décortiqué	285
Rapport prix riz usiné/riz importé	97%

72. Le fait que ces variations saisonnières n'apparaissent pas à Dakar (alors qu'elles semblent avoir existé au début de la décennie, d'après certains relevés disponibles) pourrait indiquer une plus forte substituabilité entre les deux types de riz. Il pourrait également traduire, au cours des douze derniers mois, une meilleure répartition de l'offre de riz local dans le temps, du fait de l'accroissement important de la production de contre-saison.

FIGURE 24 : EVOLUTION COMPAREE DU PRIX DU RIZ LOCAL BRISE A DAKAR ET SAINT LOUIS (ENTRE AVRIL 200\_ ET MAI 2009)



## 3.6 Attentes et préférence des consommateurs

### 3.6.1 Appréciation des consommateurs en matière de qualité de riz

73. La première caractéristique indéniable de la demande intérieure est la très large préférence pour le riz brisé, même s'il existe un marché niche pour le riz entier, pour la confection de certains plats. De nombreux indices conduisent à penser que cette préférence est structurelle et non due à un facteur prix. On note ainsi que les usiniers et distributeurs de riz local qui séparent le riz entier et le riz brisé à l'usinage ont eu, en 2008/09, beaucoup plus de difficultés à écouler leur riz entier que leur brisure, et n'ont pu le faire qu'en réduisant le différentiel de prix entre les deux qualités jusqu'à 20FCFA/kg (différentiel très inférieur à celui du marché mondial), voire en vendant au même prix les deux qualités. Plusieurs usiniers envisagent même d'installer un équipement supplémentaire à leur chaîne, leur permettant de briser de façon homogène leur riz.

74. Contrairement à ce qu'indiquaient les analyses de la demande effectuées au cours des décennies passées<sup>18</sup>, la demande actuelle en riz n'apparaît pas comme une demande systématique de "premier prix", sans considération de la qualité, ainsi que le démontre l'engouement récent pour la brisure parfumée<sup>19</sup>, malgré son prix supérieur, ainsi que la diversité de l'offre en riz dans les points de distribution (chaque point propose au minimum trois ou quatre types de riz différents aux

<sup>18</sup> Notamment par l'USAID

<sup>19</sup> Voir chapitre 3

consommateurs). Le consommateur sénégalais est donc devenu exigeant sur la qualité, tout en restant attentif au rapport qualité/prix. La préférence pour le riz parfumé est donc un fait qui devra être mieux pris en compte à l'avenir dans le choix des variétés localement cultivées.

75. Outre les qualités gustatives évoquées ci-dessus, les entretiens conduits au cours de la mission ainsi que diverses enquêtes de marché disponibles<sup>20</sup> révèlent que les critères de qualité auxquels le consommateur est le plus attaché en ce qui concerne la brisure tiennent d'abord à la propreté du produit (absence de corps étrangers, de grains noirs, de poussière,...) et à son homogénéité (homogénéité variétale, mais aussi homogénéité de la granulométrie, c'est-à-dire absence de mélange entre brisures et riz entier). Ce dernier critère est tout particulièrement important en milieu urbain, où les ménagères n'ont pas le temps de procéder au triage manuel du riz.

76. Ces critères conduisent l'acheteur à juger à l'aspect de la qualité du riz présenté, ce qui donne une importance particulière à la possibilité de voir et de toucher le riz avant de l'acheter. Dans ce contexte, la marque apparaît comme un élément moins déterminant que l'aspect dans le choix des consommateurs pour tel ou tel riz.

### 3.6.2 Appréciation des consommateurs sur le riz local

77. Outre les indications fournies par l'analyse comparée des prix, l'appréciation des consommateurs sur le riz local a fait l'objet d'entretiens avec les opérateurs, complétant les conclusions des études de marché disponibles.

Il en ressort que l'appréciation du consommateur sur le riz local dépend fortement des critères ci-dessus mentionnés de qualité et d'homogénéité. Mais que cette affirmation doit être nuancée selon les trois segments de marché que sont (1) le marché de Saint Louis et de la vallée du Fleuve, déjà habitué à la consommation de riz local; (2) le marché urbain hors Fleuve (et notamment le marché dakarais), plus exigeant sur la qualité et connaissant mal ou pas le riz local; (3) le marché rural hors Fleuve, connaissant mal le riz local mais moins exigeant sur le critère de qualité, et notamment sur l'homogénéité des grains.

La propreté du riz local a été longtemps considérée comme un obstacle à sa commercialisation sur les marchés hors Fleuve. Des progrès importants ont cependant été réalisés dans ce domaine, les usines et décortiqueuses villageoises étant largement équipées pour le nettoyage et l'épierrage du paddy, et ce reproche au riz local, naguère courant, n'est plus cité qu'épisodiquement dans les entretiens.

78. Le principal problème auquel se heurte, d'après tous les opérateurs interrogés, le riz local, notamment sur les marchés urbains, apparaît aujourd'hui être l'absence d'homogénéité, notamment granulométrique, lorsqu'il s'agit de riz en provenance de décortiqueuses villageoises (riz décortiqué). Ces dernières sont en effet rarement équipées pour le tri des grains selon leur taille, et peuvent difficilement l'être, étant donné que la capacité d'une trieuse dépasse largement celle d'une décortiqueuse. Les rizeries équipées de trieuses permettant de sortir trois types de riz (entier, intermédiaire, et brisé) produisent en revanche un riz de qualité acceptable en termes d'homogénéité par les marchés urbains les plus exigeants (celui de Dakar).

---

<sup>20</sup> Notamment l'Etude sur la réorganisation de la production du riz au Sénégal (DAPS/JICA ; octobre 2006)

Outre les aspects liés à la qualité, le riz local pâtit, en dehors du Fleuve, de son absence de notoriété, et de la méconnaissance des ménagères sur la façon de le préparer. Il nécessite en effet un lavage plus abondant que le riz importé, ce que nombre de ménagères ignorent encore, d'où leur préférence a priori pour le riz importé.

79. En conclusion, la comparaison qualitative entre le riz local du Fleuve et la brisure importée s'exprime différemment pour les consommateurs appartenant aux différents segments de marché :

- Les consommateurs de la Région du Fleuve connaissent et apprécient le riz local, qu'ils consomment régulièrement et préfèrent souvent, à prix égal, au riz importé. Ils sont moins sensibles au critère d'homogénéité (sauf à Saint Louis, où prédominent les réflexes urbains) et acceptent volontiers le riz provenant de décortiqueuses villageoises ;
- Les consommateurs urbains, tout particulièrement ceux de Dakar, sont très sensibles à l'homogénéité du riz, et acceptent de ce fait mal le riz en provenance de décortiqueuses villageoises, d'où la différence moyenne de l'ordre de 40 FCFA/kg entre les prix du riz usiné et décortiqué
- Les consommateurs ruraux hors Fleuve semblent moins sensibles que les consommateurs urbains à l'homogénéité du riz, et peuvent de ce fait accepter le riz en provenance de décortiqueuses villageoises, dans la mesure où ils y trouvent un intérêt de prix

80. Au total, l'analyse qualitative et l'analyse comparative des prix conduit à conclure comme suit :

- Le riz local, dans la mesure où il est propre, homogène et correctement usiné dans des rizeries équipées de trieuses, se compare, en termes de préférence des consommateurs, à la brisure importée ordinaire, et ne subit qu'une décote minimale de prix par rapport à cette dernière.
- Le riz local non trié subit une décote plus importante sur les marchés urbains, ce qui le destine plutôt à la commercialisation sur le marché local du Fleuve, ou sur les marchés ruraux hors Fleuve, moins exigeants.
- Dans tous les cas, l'accroissement de la part de marché du riz local passe par la poursuite de l'effort d'information des consommateurs sur les qualités de ce riz et la façon de le préparer.
- Le prix de vente au détail du riz local est, particulièrement sur le marché dakarois, fortement corrélé au prix de la brisure ordinaire importée. Cette corrélation ne pourra que se confirmer à l'avenir, à mesure que le marché dakarois s'ouvre au riz local et à mesure que se développe la double culture du riz.

## 4 LA COMMERCIALISATION DU RIZ DE LA VFS

### 4.1 Destination de la production

81. On distingue trois destinations, répondant à des logiques différentes, à la production de paddy :

### *1. La vente pour le remboursement du crédit intrants*

Le besoin de vente pour remboursement des intrants peut être estimé, sur la base d'un coût en intrants (y compris le coût hydraulique) de 200 000 FCFA/ha, à 1,5 T de paddy<sup>21</sup>, soit 30% de la production à chaque cycle. Ce besoin de vente concerne de façon identique tous les types de producteurs (qu'ils prennent leur crédit à la CNCAS ou qu'ils se financent par d'autres moyens), sauf ceux, sans doute marginaux, qui autofinancent en totalité leur de production.

### *2. L'autoconsommation*

Si l'on considère une consommation en riz de 87 kg/habitant, et une moyenne de l'ordre de 9 personnes par famille exploitant un périmètre, les besoins d'autoconsommation par exploitation sont de l'ordre de 780 kg de riz soit 1200 kg de paddy par an.

Dans les Grands aménagements et les PIV, où la superficie moyenne cultivée par producteur est de 0,7 ha<sup>22</sup> et la production moyenne par exploitation en hivernage de l'ordre de 5T/ha x 0,7 ha soit 3,5T, les besoins d'autoconsommation représentent plus de 30% de la production, ce qui est donc important. Ce pourcentage est évidemment réduit si l'exploitant pratique deux cycles de culture.

Les PIP constituent une catégorie très hétérogène en ce qui concerne la taille des exploitations, ce qui complique l'estimation de la part qu'ils consacrent à l'autoconsommation. Certains PIP sont, en réalité, des PIP collectifs, composées d'exploitations familiales dont la taille avoisine celle des exploitations situées sur les aménagements publics, et qui consacrent à l'autoconsommation une part à peu près aussi importante. D'autres PIP sont des PIP individuels, exploités par un exploitant unique (ou par un petit nombre de familles). Ceux-ci n'accordent à l'autoconsommation qu'une importance tout-à-fait marginale : pour un PIP de 25 ha exploité par un exploitant unique, les besoins d'autoconsommation sont toujours de l'ordre de 1200 kg de paddy, alors que sa production d'hivernage est de 125 T.

### *3. la vente du disponible commercialisable après remboursement des intrants*

Le disponible commercialisable après remboursement des intrants, qu'on peut également qualifier de "commercialisation non contrainte", est le solde après prélèvement des besoins d'autoconsommation et du besoin de remboursement des intrants. Il sert à procurer à l'exploitant un revenu monétaire.

Pour le petit producteur (tels que ceux des aménagements publics), ce disponible commercialisable n'excède pas 40% de sa production s'il pratique un seul cycle de culture. S'il pratique en outre une contre saison sur 50% de sa superficie (comme cela tend à devenir le cas), le disponible commercialisable hors remboursement du crédit intrants représente environ 55% de sa production<sup>23</sup>.

La logique de mise en marché pour le disponible commercialisable après remboursement du crédit intrants est, en revanche, évidemment différente selon la taille du producteur, et la part plus ou moins importante de sa production qu'il consacre à l'autoconsommation.

---

<sup>21</sup> Pour un prix moyen de l'ordre de 135 FCFA/kg

<sup>22</sup> D'après le CGER

<sup>23</sup> Production pour un ha : 5 T en hivernage + 2,5 T en CSC (50% de la superficie), soit 7,5 T/an :

- besoin d'autoconsommation : environ 1,2T, soit 16%
- besoin de remboursement du crédit : 1,5 T en hivernage et 0,75 T en CSC, soit 2,25T, soit 30%
- disponible commercialisable après crédit intrants : 7,5 – 1,2 – 2,25, soit 4,05T, soit 54%

## 4.2 Typologie des producteurs en fonction de leur attitude face à la commercialisation

82. Pour comprendre les logiques de mise en marché des producteurs, il est donc important de connaître la répartition par taille des exploitations. Faute de statistiques directement exploitables disponibles à la SAED, on doit se contenter des estimations suivantes, sur la base des superficies mises en cultures au cours de l'hivernage 2008/09 dans les trois départements de Dagana, Podor et Matam (soit 37 000 ha) :

- Les grands aménagements, les aménagements intermédiaires et les PIV représentent, en hivernage 2008/09, 24 000 ha, correspondant en totalité à des petits producteurs ;
- Les PIP représentent 13 000 ha, dont 90% dans le département de Dagana ; parmi ces PIP, au moins 200 sont exploités par des exploitants individuels, avec une superficie moyenne de l'ordre de 25 ha. On en déduit que les PIP "individuels" représentent environ 200 x 25 soit 4500 ha, regroupés dans le département de Dagana, où ils constituent près de 40% des superficies en PIP.

83. Au total, on aurait donc :

1 Environ 36 000 familles d'exploitants dans les grands aménagements, aménagements intermédiaires et PIV, cultivant 24 000 ha (soit 0,7 ha/famille) et consacrant une part significative de leur production à l'autoconsommation (de 13 à 25% selon qu'ils pratiquent ou non la double culture). S'y ajoutent environ 8 500 petits exploitants dans les PIP collectifs. La production globale de ce groupe de petits producteurs est de l'ordre de 244 000 T (sur base de 5T/ha et d'une intensité culturale de 1,5).

Ces petits producteurs doivent vendre dès la récolte une partie de leur production pour rembourser le crédit intrants (environ 30%), mais souhaitent traditionnellement échelonner la mise en marché de la part "non contrainte", pour différentes raisons :

- ✧ par précaution, au cas où leurs besoins d'autoconsommation seraient supérieurs à leur estimation
- ✧ afin de profiter d'une hausse éventuelle des prix après la récolte,
- ✧ et du fait d'une défiance vis-à-vis de l'argent liquide, la thésaurisation sous forme de paddy étant parfois jugée préférable.

Les entretiens menés au cours de la mission montrent toutefois que cette attitude tend à évoluer en raison de deux facteurs :

- ✧ la pratique plus répandue de la double culture, qui, outre qu'elle réduit les prélèvements nécessaires pour l'autoconsommation lors de chaque récolte, oblige d'autre part les producteurs à se consacrer à la prochaine campagne dès la récolte, plutôt qu'à commercialiser progressivement leur excédent
- ✧ la prise de conscience que la hausse cyclique du prix du paddy après la récolte est loin d'être assurée et constitue une spéculation hasardeuse (ainsi que la démonstration en a été faite lors de la campagne d'hivernage 2008/09, au cours de laquelle le prix a, en fait baissé).

2 Environ 200 PIP individuels cultivant 4 500 ha et produisant de l'ordre de 34 000 T (sur base d'un rendement de 5T/ha et d'une intensité de 1,5), qui sont dans une logique essentiellement

commerciale. Ces producteurs ont intérêt à vendre le plus vite possible leur production, afin de rembourser le crédit et minimiser les intérêts, de préparer dans les meilleures conditions la campagne suivante, de minimiser le risque de pertes post-récolte et le coût de stockage, et de disposer de liquidités qu'ils peuvent faire fructifier ailleurs.

Ces producteurs sont certes globalement encore très minoritaires, tant par leur nombre que par la production qu'ils représentent (environ 12% d'après les estimations ci-dessus). Leur proportion est cependant beaucoup moins minoritaire si l'on considère le seul département de Dagana, où ils représentent déjà près de 20% de la production. Il est probable qu'à l'avenir la part de ces producteurs tendra à croître dans la mesure où ils ne peuvent qu'être les principaux acteurs des nouveaux aménagements à venir.

Au total, la conjonction de la montée en puissance des grands producteurs individuels et de l'évolution de mentalité des petits producteurs conduit à un intérêt croissant des producteurs, toutes catégories confondues, à vendre leur production le plus vite possible, dans la mesure bien sûr où les prix offerts sont considérés comme "acceptables".

La question du prix est donc centrale dans l'attitude des exploitants, et constitue une limite évidente au souhait des producteurs de vendre rapidement leur récolte. En effet, si toute la production est mise en marché au moment de la récolte, il ne peut en résulter, en l'absence d'un système organisé de crédit de commercialisation, qu'un déséquilibre entre l'offre et la demande générateur d'une baisse cyclique du prix du paddy<sup>24</sup>. L'enjeu, pour pouvoir répondre au souci légitime des producteurs de vendre rapidement leur récolte, est donc à la fois la mise en place d'un crédit de commercialisation et celle d'un mécanisme de fixation des prix qui évite ou limite ce risque de baisse cyclique du paddy.

### 4.3 Quantification des flux mis en marché

84. La destination de la production entre l'autoconsommation, le remboursement du crédit intrants et la commercialisation non contrainte est esquissée dans le tableau ci-dessous, sur la base des hypothèses de calcul explicitées au paragraphe précédent, pour les deux dernières campagnes (contre-saison chaude 2008 et hivernage 2008/09), caractérisées, selon les données de la SAED, par une forte progression des superficies et de la production par rapport aux années antérieures.

85. Il apparaît que, sur une production de l'ordre de 300 000T (nette de pertes et semences), environ 18% a été destiné à l'autoconsommation, 25% au remboursement du crédit intrants (crédit CNCASS et autres formes de crédit) et 57% à la commercialisation "non contrainte". La production totale commercialisée est estimée à 246 000T, dont 85% pour la production des petits producteurs et 15% pour celle des producteurs dits "commerciaux".

86. Si l'on compare ces deux campagnes aux deux campagnes précédentes, au cours desquelles la production n'était que de 166 000 T (ce qui correspondait au niveau de production moyen avant la forte progression de 2008) avec une superficie beaucoup plus faible en contre-saison, on voit que l'augmentation de la production se traduit par une forte baisse de la part relative de l'autoconsommation (de 33% à 18%), une forte hausse corrélative de la part commercialisée (de 67 à

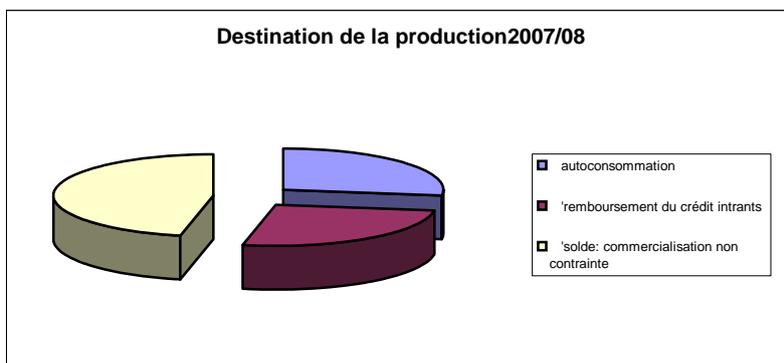
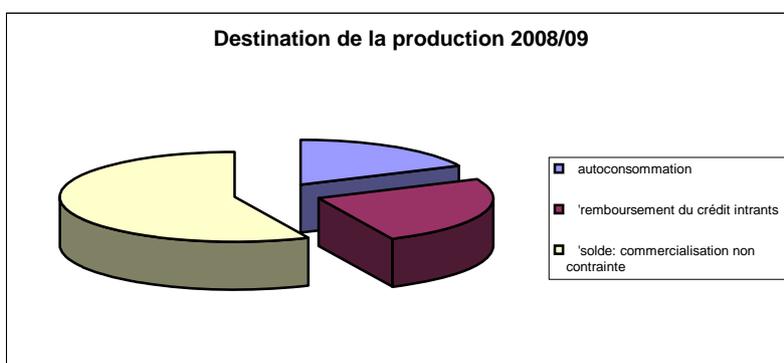
---

<sup>24</sup> À noter (voir paragraphe 3.5) que cette baisse cyclique du prix du paddy ne se répercute pratiquement pas sur le prix du riz vendu sur les marchés urbains, lequel est déterminé par rapport au prix du riz importé ; elle se traduit donc par une augmentation des marges des intermédiaires, ce qui suscite un sentiment légitime d'injustice chez les producteurs

82%), ainsi que la part de la commercialisation "non contrainte" (de 41 à 57%). Tout accroissement futur de la production accentuera encore cette tendance.

**FIGURE 25: DESTINATION DE LA PRODUCTION POUR LA CSC 2008 ET LA CAMPAGNE D'HIVERNAGE 2008/09 ET COMPARAISONS AVEC LES 12 MOIS PRECEDENTS**

Tonnes	total CSC 2008+ hivernage 2008/09				année précédente			
	Petits producteurs	Producteurs commerciaux	total	% production	Petits producteurs	Producteurs commerciaux	total	% production
production	264 000 <sup>25</sup>	36 000 <sup>26</sup>	300000	100%	146 080	19 920	166 000	100%
dont :								
autoconsommation	54 000 <sup>27</sup>	200 <sup>28</sup>	54200	18%	54 000	200	45 200	27%
remboursement du crédit intrants	66 000 <sup>29</sup>	9 000 <sup>30</sup>	75000	25%	38 280	5 220	43 500	26%
commercialisation non contrainte	144 000	26 800	170800	57%	53 800	14 500	77 300	47%
total commercialisation	210 000	35 800	245800	82%	92 080	19 720	120 800	73%
% par type producteurs	85%	15%						



<sup>25</sup> 88% des superficies

<sup>26</sup> 12% des superficies

<sup>27</sup> 45 000 exploitations à 0,5T/famille

<sup>28</sup> 200 exploitations

<sup>29</sup> 88% de 13 000 ha@ 1,5 T/ha

<sup>30</sup> 12% de 13 000 ha @ 1,5T/ha

## 4.4 La transformation du paddy

87. La transformation du paddy est assurée par des rizeries et des décortiqueuses villageoises, qui correspondent à des types d'opérateurs et des produits finis différents.

### 4.4.1 Les rizeries

#### *Capacité d'usinage*

88. L'étude JICA estimait en 2005 le nombre de rizeries fonctionnelles à 19, dont 15 en activité, pour une capacité horaire globale de 43,5 T, soit, sur la base de 16 heures d'activité par jour et d'une campagne de 105 jours (soit 5 mois), une capacité globale de 75 000T. La généralisation de la double récolte permettrait de porter facilement à 8 mois la période d'activité des rizeries, ce qui porterait la capacité théorique à 120 000T.

Un état des rizeries en 2008 communiqué par la SAED (voir tableau ci-dessous) donne un chiffre de 21 rizeries fonctionnelles, dont 17 à Dagana et 4 à Podor et Matam, pour une capacité globale de 72 000T. Un inventaire apparemment plus complet effectué par l'assistance technique JICA fin 2008 donne un chiffre de 25 rizeries, dont 5 installées depuis moins de deux ans. Ce dernier inventaire, qui semble le plus récent, donne une capacité de 80 000T, extensible à 130 000T si la production est suffisamment étalée sur deux récoltes.

**FIGURE 26 : ETAT DES RIZERIES EN 2008**

Nom de a rizerie	Localisatio n	gestion	capacité	année de construction	Activité	Conditions actuelles
Gie DIEYENNE	Boundoum	groupemen t	2500	2005?		Bon état, nécessite un deuxième trieur à riz
Union Diawar	Diawar	groupemen t	1000	2000	fonctionne	Entretien en cours, nécessite l'installation d'un trieur à riz
Union locale de Kheune	Kheune	groupemen t	1000	1999	fonctionne	Bon état, nécessite un trieur à riz
Union locale de Wassoul	Wassoul	groupemen t	1000	?		Bon état, nécessite un trieur à riz
GIE CEEBU WAALO	Ronkh	groupemen t	3500	?		Etat à améliorer par un entretien
Rizerie MECDELTA	Ronkh	individuel	4000			Bon état, nécessite un trieur
Rizerie des femmes de Ronck	Ronkh	groupemen t	2000	2007?	fonctionne	Bon état, Rizerie moderne,
Gie Coumba Nord THIAM	Thiagar	groupemen t	2200	1991	fonctionne	Bon état, nécessite un trieur à riz
Rizerie de Mme Gorka	Richard- Toll	individuel	3700		fonctionne	Bon état, Rizerie moderne
Rizerie de Dagana A	Dagana	groupemen t	1200	2005	arrêtée	Bon état, nécessite un trieur à riz
Rizerie de Colonat	Colonat	?	2200			état bon
Rizerie de Babacar FALL	Ross Bethio	individuel	2500	1992	fonctionne	Bon état
Rizerie Mame Bassine	Ross Bethio	individuel	1200	2005	fonctionne	Bon état
Rizerie Abda FALL	Ross Bethio	individuel	2500	1979	fonctionne	Bon état
Rizerie Delta 2000	Ross Bethio	individuel	9000	1990	arrêtée	Bon état
Rizerie Delta Linguère	Ross Bethio	individuel	9000	1972	fonctionne	Bon état
Rizerie Débi-Tiguet	Debi-Tiguet	groupemen t	2500	1996	fonctionne	Bon état
<b>Sous-total Dagana</b>			<b>50000</b>			<b>17 rizeries à Dagana</b>
<b>Podor</b>						
Delta 2000	Guia	individuel	5500	1986	arrêtée	Bon état
Aéré	Aéré Lao	?	2000	?		Bon état, nécessite un trieur
<b>Matam</b>						
Kobilo	Kobilo	?	4500			Très bon état
Matam	Matam	?	10000			En cours de finition
<b>Capacité totale</b>			<b>72 000</b>			

Source : SAED

### *Mode d'activité*

89. Les rizeries les plus anciennes sont des rizeries ayant appartenu originellement à la SAED et privatisées dans le cadre de la libéralisation de la filière vers le milieu des années 90. Les repreneurs de ces usines étaient souvent des membres du personnel déflaté de la SAED ou des personnalités locales, qui n'étaient pas toujours des professionnels de la rizerie. Une dizaine de nouvelles usines ont en outre été construites depuis le début de la présente décennie, essentiellement par des entrepreneurs privés mais également sous couvert de GIE d'exploitants de périmètres privés (il est dans ce cas difficile de savoir si l'usine fait partie du patrimoine du GIE ou si elle appartient en réalité à un des leaders du GIE). Ces nouvelles usines ont été, au début de la décennie, financées avec l'appui de projets ou du Fonds de Promotion Economique, dans le cadre d'une ligne de crédit mise en place par la BADEA. Au niveau des grands aménagements, on note l'existence d'une rizerie fonctionnelle appartenant à l'Union gérant le périmètre de Débi Tiguet.

90. Les rizières ont bénéficié dans le passé de crédits de commercialisation de la CNCAS, garantis par un système de tierce détention. La CNCAS a cependant arrêté ses concours devant l'importance des impayés. D'après cette dernière, la quasi-totalité des rizières sont actuellement en impayé, ce qui exclut pour eux tout nouveau recours au crédit de commercialisation. Faute de tels crédits, faute de

fonds propres et faute de lien avec le circuit de distribution, la plupart des riziers, lorsqu'ils ne détiennent pas par eux-mêmes ou par le GIE auquel ils appartiennent une exploitation rizicole, travaillent en prestation de service pour le compte de producteurs (prestations facturées autour de 15 FCFA/kg de paddy, le propriétaire du paddy récupérant le son).

On note cependant une certaine tendance à l'intégration verticale de la production et de la transformation : certains producteurs "commerciaux" ou leaders de GIE ont installé leur propre rizerie, tandis que la plupart des riziers déclarent souhaiter obtenir des terres pour assurer une part de leur approvisionnement à partir de leur propre production.

91. Faute de capacité financière pour acheter le paddy, les rizeries ont travaillé à un niveau d'activité très inférieur à leur capacité nominale au cours des dernières années. En 2008/09, grâce à l'accroissement de la production, leur niveau d'activité s'est sensiblement amélioré, et aurait, d'après les entretiens menés au cours de la mission, dépassé 50% de la capacité nominale, soit une activité qu'on peut estimer à environ 50 000T.

92. Mises à part trois grandes rizeries, déjà anciennes, la plupart des rizeries récentes sont des mini-rizeries, de capacité comprise entre 1 et 2T/heure (soit 2 à 3000T/an). L'état des équipements des rizeries est variable, mais on note que 7 rizeries parmi les 17 recensés par la SAED dans le département de Dagana ne sont pas encore équipées de trieuses, ce qui leur interdit de différencier le riz entier de la brisure. Le programme d'appui de la JICA prévoit de financer l'équipement complémentaire nécessaire à l'obtention d'un riz de qualité pour 20 des 25 rizeries existantes (dont l'achat de trieuses), à concurrence de 80%, pour un coût unitaire moyen prévisionnel de \$6 000/rizerie.

93. Un des principaux handicaps des rizeries existantes est l'absence de magasin de stockage, qui limite considérablement leur potentiel d'activité, notamment pour la production de contre-saison, récolté juste avant le démarrage de la saison des pluies. Cette absence de capacité de stockage constitue un goulot d'étranglement potentiel important à une augmentation de l'activité des rizeries pour la transformation de la production de contre-saison chaude.

#### 4.4.2 Les décortiqueuses villageoises

94. Il n'existe pas d'inventaire récent du nombre de décortiqueuses dans la VFS, mais une estimation d'environ 400 unités en fonctionnement est couramment admise par le SAED. Sur la base d'une capacité moyenne de 0,5T/heure, de 8 heures de fonctionnement par jour pendant 120 jours, la capacité de décortilage correspondante serait de l'ordre de 190 000T. Cette capacité est cependant extensible en cas de besoin selon le nombre d'heures de travail par jour.

95. Une enquête menée par la SAED au premier trimestre 2008 montre qu'une large majorité de ces décortiqueuses villageoises ne disposent pas de l'équipement qui leur permettrait de faire du riz de qualité : seules 31% disposent de blanchisseurs/polisseurs et 33% de séparateurs/trieurs. De fait, le produit couramment obtenu par ces décortiqueuses est un riz non trié, plus ou moins propre selon les besoins du marché.

96. Selon cette même enquête, les décortiqueuses villageoises appartiennent dans une très large majorité des cas à des individus, qui cumulent parfois cette activité avec la production de paddy, ou, plus rarement, avec une activité commerciale. Les décortiqueuses travaillent, comme les rizeries, essentiellement à façon. Le tarif pratiqué de la prestation est légèrement inférieur à celui des rizeries (environ 12 FCFA/kg de paddy, le son revenant au propriétaire du paddy).

### 4.4.3 Quantification des flux selon le mode de transformation

97. Les quantités de paddy traitées respectivement par les rizeries et les décortiqueuses peuvent être évaluées de façon très approchée à partir de la production et de l'activité des rizeries (50 000T pour 2008/09). Sur une production nette de 300 000T de paddy pour les deux dernières campagnes (CSC 2008 et hivernage 2008/09), les rizeries auraient donc traité 17% de la production, et les décortiqueuses 83%, ce qui suggère qu'elles auraient travaillé à la limite de leur capacité théorique.

98. Il est intéressant de combiner l'analyse des flux par mode de transformation à l'analyse par type de producteurs et par destination de la production effectuée à la section 4.2. Les entretiens menés avec les producteurs et riziers permettent de dégager les grandes lignes suivantes :

- Le paddy destiné à l'autoconsommation est en quasi-totalité transformé par les décortiqueuses.
- Le paddy commercialisé par les exploitants "commerciaux" est majoritairement transformé par les rizeries, soit au moins 20 000T.
- Si l'activité des rizeries a bien été de 50 000T au cours des 12 derniers mois, force est de constater que la part de la production commercialisée par les petits producteurs passant par une rizerie (maximum de 30 000T, compte tenu des apports des producteurs commerciaux) est marginale (de l'ordre de 10%) par rapport à celle passant par les décortiqueuses, ainsi qu'illustré sur le tableau 29.

## 4.5 La destination du riz commercialisé et les circuits de commercialisation

### 4.5.1 Le marché régional

99. Le principal marché de destination du riz de la VFS est le marché régional de la Vallée, où les consommateurs, au moins en dehors des grandes villes, affichent une préférence marquée pour le riz local. Sur la base d'une population de 1,5 millions d'habitants et d'une consommation individuelle en riz local estimée autour de 80 kg/habitant/an, la consommation locale de riz de la VFS serait de l'ordre de 120 000T de riz, soit 185 000T de paddy (y compris l'autoconsommation des producteurs, estimée à 54 000T de paddy).

On voit que les besoins de consommation locaux dépassent la production moyenne des années précédentes, ce qui explique la rareté du riz de la Vallée sur les marchés hors zone jusqu'à 2008.

### 4.5.2 Destination de la production au cours des deux dernières campagnes et déroulement de la commercialisation

100. La situation des deux dernières campagnes 2008/09 est donc nouvelle : pour la première fois, la production a nettement dépassé les besoins de consommation locaux, saturant le marché local et obligeant à commercialiser le riz en dehors de la région du Fleuve, pour un volume de l'ordre de 100 000T de riz (après déduction des besoins du marché local), soit environ la moitié de la production.

Les ventes de riz VFS dans l'agglomération dakaroise, qui ne dépassaient pas 10 000T d'après une enquête budget/consommation réalisée au début 2008, pourraient ainsi avoir atteint 30 000T entre juillet 2008 et mai 2009, selon les informations recoupées obtenues auprès de divers opérateurs. Le solde, soit environ 70 000T aurait été vendu dans les autres villes de l'intérieur (ainsi qu'à travers les grossistes de ces villes dans le milieu rural avoisinant), notamment à Touba, qui apparaît comme un centre émergent de commercialisation et de redistribution du riz local, et Tambacounda, souvent cité par les opérateurs comme un des points de destination des ventes hors zone.

Il convient de remarquer que, étant donné la saturation du marché local, tout accroissement à venir de la production de riz dans la Vallée devra, pour trouver un débouché, être intégralement commercialisé hors zone, d'où l'importance d'une meilleure pénétration de ces marchés.

101. Malgré la forte production des deux dernières campagnes, les producteurs interrogés lors de la mission ne se plaignent pas de mévente et semblent considérer que la campagne de commercialisation s'est globalement bien passée, ainsi qu'en témoignent divers indices :

- Le prix de vente du paddy était élevé à la récolte d'hivernage (autour de 140 FCFA), même s'il a baissé au cours des mois suivants, parallèlement à la baisse du prix du riz importé
- les commerçants sont venus nombreux sur le Fleuve pour acheter du paddy et le faire usiner ; la demande a été forte, notamment pour le riz brisé, et les producteurs affirment qu'ils ont pu ou qu'ils auraient pu vendre la totalité de leur disponible s'ils l'avaient souhaité
- les grossistes dakarois qui ont acheté du riz local brisé et convenablement trié ont pu écouler leur stock sans problème particulier (le riz entier a, en revanche, été plus difficile à écouler, même au même prix que la brisure), et sans avoir à pratiquer une décote de prix plus importante qu'auparavant

102. La baisse du prix en cours de campagne a cependant pris à contre-pied les producteurs qui, spéculant sur une hausse, ne voulaient pas vendre rapidement ou les GIE qui avaient reçu mandat de leur membres de vendre au prix de début de campagne et ne sentaient pas autorisés à suivre l'évolution du marché. Il en résulte, malgré une demande avérée, que certains producteurs et GIE n'ont pu écouler la totalité de leur stock en juin 2009, alors que la nouvelle récolte de contre-saison est imminente. Cette situation confirme le caractère hasardeux de l'anticipation à la hausse de cours de campagne, et a sans doute contribué à la prise de conscience progressive par les producteurs de leur intérêt à commercialiser sans attendre.

103. Le déroulement globalement satisfaisant de la dernière campagne de commercialisation doit cependant beaucoup à la conjoncture particulière qu'a traversée le pays au cours de cette période en matière d'approvisionnement en riz. La très forte augmentation des prix mondiaux a sans doute incité les consommateurs à se montrer moins exigeants sur la qualité du riz et à privilégier l'achat du riz le moins cher ; le marché a d'autre part été moins approvisionné en importations qu'à l'accoutumé pendant la période de quelques mois correspondant à la flambée des prix mondiaux, les importateurs, faute de visibilité sur l'évolution prévisible des prix, hésitant à prendre le risque de s'approvisionner au prix fort.

#### 4.5.3 Mode de mise en marché et circuits commerciaux

104. Il existe une grande variété dans les modes de mise en marché, selon le type de producteurs, selon que le producteur vend en paddy ou transforme son paddy avant la vente, selon que le paddy est transformé en décortiqueuse villageoise ou en rizerie. On peut toutefois dégager de ce tableau complexe quelques grandes lignes :

- La part de la commercialisation correspondant au remboursement du crédit intrants des petits producteurs (environ 25% de la production mise en marché) est, en règle générale, commercialisée de façon groupée par l'organisation collective (GIE ou Section villageoise) responsable du crédit. Ces GIE vendent essentiellement sous forme de paddy (3/4 des GIE vendent en paddy, selon l'enquête commercialisation de la SAED en 2008), à des commerçants, mais aussi à certains riziers travaillant en partie pour leur propre compte
- La part correspondant à la commercialisation "non contrainte" des petits producteurs (environ 60% de la production mise en marché) semble être très majoritairement mise sur le marché à titre individuel par les producteurs, mais une partie est également collectée par les GIE ou Unions de grands périmètres pour une vente groupée. Les petits producteurs vendant individuellement mettent en général progressivement en marché leur production au cours de la campagne, soit sous forme de paddy, soit après décortilage, à des commerçants locaux.
- Les producteurs de type "commercial" (15% des quantités mises en marché) vendent à la fois en paddy ou après usinage (à façon ou dans leur propre rizerie).

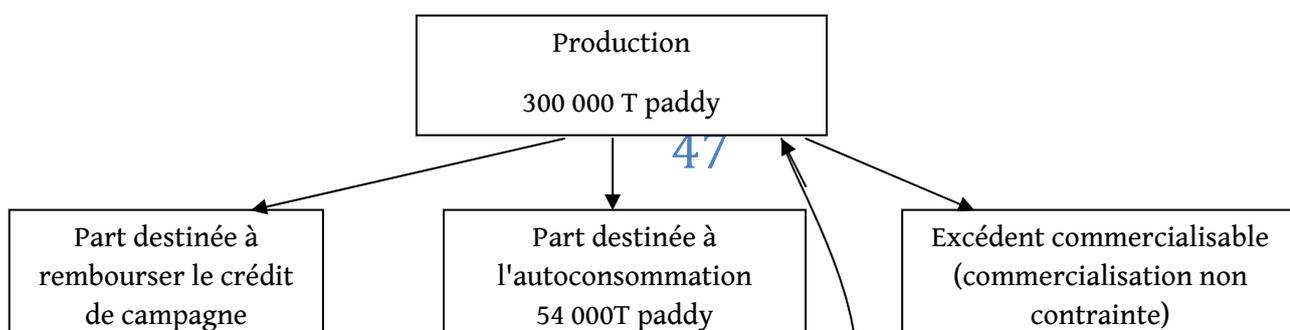
Globalement, étant donnée l'importance relative de ces différents flux, les ventes en paddy semblent dominantes au niveau des producteurs.

105. Les acheteurs sont, pour le circuit alimentant le marché local, des commerçants locaux, qui revendent le riz sur les marchés de consommation des villages de la Vallée; pour le circuit alimentant les autres régions, circuit qui ne s'est développé que très récemment, les acheteurs sont soit des grossistes locaux, soit des grossistes des marchés de destination, passant souvent par des intermédiaires sur les marchés locaux. Parmi ces derniers, les grossistes de Touba semblent être très actifs, tant pour la revente à Touba que pour la revente à d'autres villes, notamment Tambacounda, fréquemment citée dans les entretiens comme un point de destination privilégié des ventes hors zone.

106. Au stade de la revente au détail, le riz de la VFS destiné à la consommation locale est principalement vendu sur les marchés ruraux. En dehors de la Vallée, le riz de la VFS est distribué comme le riz importé, par le réseau de demi-grossistes et de boutiques multi-produits.

107. Les analyses des paragraphes précédents permettent de donner (voir Figure 27 : Schéma de mise en marche 2008/09) une image synthétique des flux de paddy et de riz de la VFS au cours des deux dernières campagnes (pour une production cumulée nette estimée à 300 000T de paddy).

FIGURE 27 : SCHEMA DE MISE EN MARCHE 2008/09





#### 4.5.4 Les expériences de distribution à travers le réseau de distribution moderne

108. Parallèlement aux circuits faisant intervenir des opérateurs traditionnels, on relève diverses tentatives d'introduction du réseau de distribution moderne :

- L'exemple le plus significatif est la société SOENA, appartenant à un groupe (CCBM) disposant de son propre réseau de magasins populaires (chaines Easy et Pridoux); en 2008/09, SOENA a pu collecter près de 10 000T de paddy qu'elle a fait usiner à façon, puis a revendu le riz produit à travers son réseau de magasins (à hauteur de 30%) et à travers le circuit traditionnel des grossistes en riz (à hauteur de 70%). L'intervention de SOENA au cours de cette première campagne est considérée comme un succès par ses dirigeants ainsi que par les producteurs et les riziers, qui ont apprécié l'existence de cette nouvelle alternative de commercialisation. La société n'est cependant pas parvenue à équilibrer son compte d'exploitation pour l'opération riz, notamment en raison d'un contrôle insuffisant des achats de paddy en poids et en qualité, imputable au manque d'expérience. SOENA investit d'autre part dans la construction de deux rizeries, ce qui lui permettra à l'avenir d'intégrer les différentes fonctions de la commercialisation, depuis l'achat du paddy jusqu'à la revente au détail du riz.
- Certains riziers sont d'autre part parvenus à fidéliser, pour des quantités très modestes, une clientèle de chaînes de distribution modernes qu'ils approvisionnent en riz labélisé conditionné en sac de 5kg. Ainsi, la rizerie de M Babacar Fall approvisionne-t-elle la chaîne SCORE à hauteur d'environ 50 T/an.

### 4.6 Structure des prix, coûts et marges

109. La structure des prix, coûts et marges sur le circuit de commercialisation du riz local est reconstituée dans les paragraphes suivants pour la campagne de commercialisation de la production de l'hivernage 2008/09, sur la base des données recueillies au cours de la mission.

#### 4.6.1 Les prix payés au producteur

110. Lors de l'atelier de démarrage de la campagne, la SAED, sur la base d'une analyse des conditions du marché et des coûts de production, avait proposé un prix de 130 FCFA/kg (soit 11 050 FCFA/sac de 85 kg) livré usine. Cette proposition n'a pas recueilli l'accord des producteurs, qui souhaitaient un prix indicatif de 150 FCFA/kg.

Dans la pratique, les prix ont été sensiblement inférieurs, et ont varié selon l'époque et le lieu : certains grossistes intervenant tout de suite après la récolte déclarent avoir acheté à des prix de 120 à 125 FCFA/kg. D'après les producteurs, le prix semble cependant s'être rapidement stabilisé autour de 141 FCFA (12 000 FCFA/sac) en début de campagne, avant de chuter, sous l'influence de la baisse du prix du riz importé jusqu'à 135 FCFA/kg (11 500 FCFA/sac), voire 130 FCFA/kg (11 000 FCFA/sac). On retiendra un prix moyen de l'ordre de **135 FCFA/kg** livré usine, marché ou décortiqueuse, selon le mode de mise en marché.

## 4.6.2 Coûts et marges de commercialisation

### *Méthodologie*

111. L'estimation des coûts et marges de commercialisation prend en compte la variété des modes des commercialisations observés, selon la destination du riz, selon le mode de transformation (usine ou décortiqueuse) et selon que le producteur vend du paddy ou transforme sa production avant de la vendre (ce qui lui permet d'espérer une plus-value par rapport à la vente de paddy). Quatre cas principaux ont été identifiés :

- 1) Cas d'un grossiste urbain achetant du paddy carreau décortiqueuse à des producteurs
- 2) Cas d'un producteur faisant décortiquer à façon son paddy et vendant à un grossiste urbain carreau décortiqueuse
- 3) Cas d'un grossiste urbain achetant du paddy livré carreau rizerie
- 4) Cas d'un producteur faisant usiner (en rizerie) son paddy et le vendant carreau rizerie à un grossiste urbain

112. Pour chaque cas, on distingue selon que le riz est destiné au marché de Dakar ou au marché de Saint Louis (la différence entre ces deux situations portant essentiellement sur le coût de transport et le prix du riz au consommateur). Les coûts sont ceux relevés lors de la mission ou estimés par le Consultant. Le prix du paddy est supposé, dans tous les cas, être le prix moyen de 135 FCFA/kg. Les prix de détail à Dakar et à Saint Louis sont les prix moyens relevés sur les cinq premiers mois de l'année par le système d'information sur les prix. Une différence de 40 FCFA/kg entre le prix de détail du riz décortiqué et celui du riz usiné et trié est appliquée au prix moyen relevé, conformément à la réalité constatée. Les marges nettes des opérateurs sont calculées par différence entre prix et coûts (les marges des détaillants, qui permettent de passer du prix de gros au prix de détail, sont supposées être identiques à celles estimées pour le riz importé (voir chapitre 3).

### *Les résultats*

113. On retient de l'analyse les principales conclusions suivantes :

- L'usinage permet de dégager une marge additionnelle par rapport au décorticage, la plus-value qu'il permet étant très supérieure au différentiel de coût entre décorticage et usinage. Cette marge additionnelle (de l'ordre de 30 FCFA/kg de riz) est encaissée soit par le producteur soit par le grossiste, selon que l'un ou l'autre se charge de l'usinage
- Le producteur qui transforme son paddy avant de le vendre dégage, comme il est normal, une marge nette supérieure de 21 à 48 FCFA/kg de riz (selon qu'il décortique ou qu'il usine) à celle du producteur qui vend son paddy, mais il doit en contrepartie s'occuper du suivi de l'usinage et de trouver un débouché à son produit.
- Le grossiste qui achète le riz carreau usine réalise une marge nette (17 FCFA/kg) légèrement supérieure à celle qu'il réalise sur le riz importé (15 FCFA/kg), ce qui est justifié par le fait qu'il doit se déplacer et faire transporter son riz.

- Le grossiste qui achète localement le riz décortiqué ne réalise qu'une marge minimale de 5 à 9 FCFA/kg (à moins évidemment qu'il le paie à un prix inférieur au prix moyen pris comme hypothèse) ; sa marge est beaucoup plus importante lorsqu'il achète du paddy pour le faire décortiquer ((28 à 32 FCFA/kg), et surtout quand il achète du paddy pour le faire usiner (61 à 65 FCFA). Il doit cependant, dans ces derniers cas, partager cette marge avec un intermédiaire chargé de la collecte primaire et se déplacer à plusieurs reprises pour suivre le décortiquage ou l'usinage de son paddy. Dans la plupart des cas, l'avantage financier n'est pas déterminant, compte tenu des contraintes engendrées.

114. Au total, le système de commercialisation le plus avantageux pour le producteur, s'agissant de riz destiné à la commercialisation hors zone du Fleuve, apparaît être l'usinage et la vente de riz aux grossistes ex usine. Ce système permet au producteur de capter au moins une partie de la plus-value générée par l'usinage. Il permet également de minimiser la marge du grossiste, tout en la laissant à un niveau acceptable par ce dernier, et de maximiser la valorisation du paddy.

FIGURE 28 : COÛTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION OBSERVEES EN 2008/09 POUR LE RIZ  
VFS

<b>CIRCUIT DECORTIQUEUSE</b>				
<b>1) grossiste urbain achetant paddy carreau décortiqueuse</b>				
	FCFA/kg paddy	FCFA/kg riz <sup>31</sup>		FCFA/sac
		Dakar	Saint Louis	
achat du paddy carreau décortiqueuse	135	208	208	10 385
coût de décortiquage	12	18	18	923
mise en sac riz		3	3	150
moins : son <sup>32</sup>	9	14	14	692
transport Dakar ou St Louis		8	3	400
frais financier (2 mois à 12%)		4	4	215
manutention/gardiennage		3	3	150
freinte (2%)		4	4	
marge nette grossiste		32	28	1 612
vente en gros Dakar ou St Louis		267	258	13 350
marge brute détaillant (idem importé)		27	27	1 350
vente détail Dakar ou St Louis		294	285	
<b>2) producteur vendant riz carreau décortiqueuse à grossiste urbain</b>				
prix paddy carreau décortiqueuse	135	208	208	
coût de décortiquage	12	18	18	923
mise en sac riz		3	3	150
moins : son	9	14	14	692
frais financiers (2 mois)		4	4	208
plus-value producteur	13	21	21	1 027
vente à grossiste		240	240	12 000
transport Dakar ou St Louis		8	3	400
frais financier (1 mois à 12%)		2	2	120
manutention/gardiennage		2	2	100
rémunération intermédiaire		3	3	150
freinte (1%)		2	2	120
marge nette grossiste		9	5	460
vente en gros Dakar		267	258	13 350

<sup>31</sup> Rendement de 65% au décortiquage ou à l'usinage

<sup>32</sup> Poids du son : 15% du paddy ; prix : 60 FCFA/kg

marge brute détaillant (idem importé)		27	27	1 350
vente détail Dakar ou St Louis		294	285	

<b>CIRCUIT RIZERIE</b>			
<b>1) grossiste urbain achetant paddy livré à la rizerie</b>			
	FCFA/kg paddy	FCFA/kg riz	
		Dakar	Saint Louis
achat paddy	135	208	208
coût usinage	16	25	25
moins : son		14	14
sacherie		3	3
manutention/gardiennage		4	4
frais financier (2 mois)		4	4
transport Dakar ou St Louis		8	3
freinte (2%)		4	4
marge grossiste		65	61
vente en gros Dakar ou St Louis		307	298
marge brute détaillant		27	27
vente détail Dakar ou St Louis		334	325
<b>2) producteur usinant son paddy et vendant à grossiste ex usine</b>			
prix paddy	135	208	208
coût usinage	16	25	25
moins : son		14	14
sacherie		3	3
manutention/gardiennage		2	2
frais financier (2 mois)		4	4
freinte (2%)		4	4
plus-value producteur	31	48	48
vente à grossiste		280	280
transport Dakar ou St Louis		8	3
manutention/gardiennage		2	2
marge grossiste		17	13
vente en gros Dakar ou St Louis		307	298
marge brute détaillant		27	27
vente détail Dakar ou St Louis		334	325

## 4.7 Conclusion et diagnostic sur le système de commercialisation

115. Le niveau de production moyen des années antérieures à 2008 permettait à peine d'approvisionner la demande locale de la population de la Vallée du Fleuve en riz. Le système de production qui s'est spontanément mis en place à la suite de la libéralisation des années 90 correspondait aux besoins d'un tel marché, peu exigeant en termes de qualité : la production était, grosso modo divisée en trois tiers : un tiers pour l'autoconsommation des petits producteurs, un tiers pour le remboursement, à travers les GIE de petits producteurs, du crédit intrants, et un tiers pour satisfaire les besoins monétaires de ces producteurs. Ce dernier tiers était mis en marché progressivement par les producteurs, transformé principalement par des décortiqueuses villageoises et distribué localement en majorité par un circuit court de proximité.

116. Les données de la commercialisation ont cependant beaucoup évolué avec le fort accroissement de la production constaté en 2008 et le développement de la contre-saison. Au delà d'une production de 120 000T de riz, les besoins de la Vallée sont saturés, et l'excédent doit donc être

commercialisé en dehors de la Vallée. En 2008/09, pour une production locale de riz d'environ 200 000T, il a ainsi fallu commercialiser autour de 75 000T sur ces nouveaux marchés, tandis que la part réservée à l'autoconsommation était mécaniquement réduite à moins de 20%. Si la production continue sa progression et atteint 500 000T de paddy, ce seront près de 200 000T de riz qu'il faudra écouler sur les marchés hors Fleuve, dont une bonne partie sur les marchés urbains.

117. Hors, malgré le bon déroulement de la campagne de commercialisation 2008/09, essentiellement dû aux conditions exceptionnelles d'un marché mondial en forte hausse conjoncturelle, le système existant n'est pas adapté à ce type de commercialisation et présente des faiblesses majeures :

- Les rizeries modernes, seules capables de produire un riz de qualité acceptable pour les marchés urbains, sont mal intégrées dans le système de commercialisation, d'où une sous-utilisation de ces rizeries et une offre mal adaptée à la demande de ces marchés
- Le riz non trié produit par les décortiqueuses villageoises (qui, en 2008/09, a représenté plus de la moitié des ventes hors Fleuve) subit une décote de l'ordre de 40 FCFA/kg sur les marchés urbains de détail, par rapport au riz usiné, d'où un manque à gagner important pour le producteur lorsqu'il vend à destination de ces marchés. Le fait que ce riz corresponde mal à la demande des consommateurs urbains ne peut d'autre part que limiter à l'avenir la capacité de pénétration du riz local sur ces marchés
- Le système de commercialisation est trop atomisé pour intéresser les grossistes urbains, qui ont besoin d'une offre régulière en qualité et en lots suffisamment importants pour rentabiliser l'opération d'approvisionnement; lorsqu'ils doivent, comme en 2008/09, intervenir au niveau des marchés ruraux pour collecter le paddy et le faire transformer, ils sont contraints d'utiliser des intermédiaires et de pratiquer des marges importantes, qui réduisent d'autant la valorisation potentielle du paddy pour le producteur
- Le système de commercialisation n'offre pas suffisamment de sécurité au crédit agricole, et plus généralement aux institutions financières pour qu'elles interviennent dans le financement de la commercialisation, ce qui contribue à l'atomisation de l'offre, à la lenteur de la campagne de commercialisation, à la sous-utilisation des rizeries, et peut favoriser des baisses cycliques du prix du paddy à l'époque où la commercialisation est la plus intense.

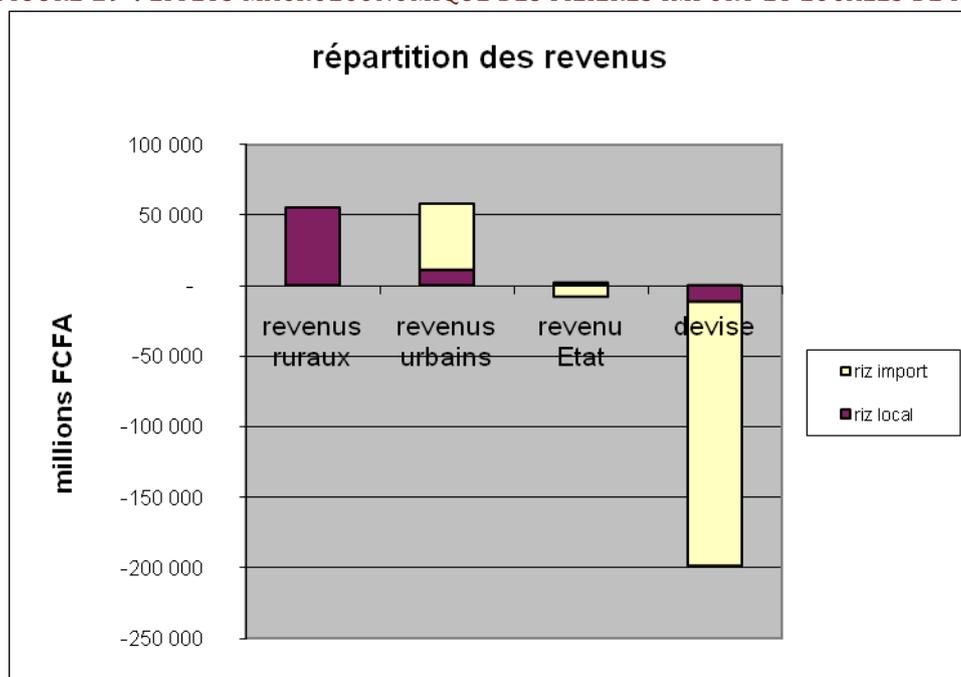
118. En outre, la pratique plus répandue de la contre-saison constitue une forte incitation pour les producteurs à vendre leur production dès la récolte, afin de pouvoir se consacrer à la campagne suivante, et réduit parallèlement l'incertitude sur leur besoin d'autoconsommation. L'intérêt de tous les producteurs, et non plus seulement des seuls producteurs de type commercial, est donc désormais de vendre rapidement. Or le système actuel de commercialisation ne le permet pas, faute de crédit de commercialisation pour financer l'achat de la récolte.

La promotion d'un nouveau système de commercialisation, mieux adapté aux exigences des nouveaux marchés à conquérir apparaît donc comme une condition à l'accroissement durable de la production de riz dans la Vallée.

## **5 LES EFFETS MACROECONOMIQUES DES FILIERES RIZ**

119. **De lourdes pertes en devises.** Les effets macroéconomiques du fonctionnement des filières du riz importé et du riz local sont présentés dans le schéma suivant. En 2008 les pertes en devises seraient de l'ordre de 200 milliards de FCFA. Elles sont dues principalement aux importations de riz (190 milliards de FCFA), mais aussi aux importations d'intrants et autres consommations intermédiaires (10 milliards). L'ensemble de la valeur ajoutée créée par les filières locales et importées s'élève à 110 milliards de FCFA. Globalement la filière locale (riz irrigué et pluvial) générerait plus de 50 milliards de revenus ruraux lié à l'activité de production et transformation. Les revenus urbains seraient du même ordre provenant principalement de la commercialisation et du transport du riz importé mais aussi des activités liées à la commercialisation du produit local et des intrants agricoles. (voir détails Figure 52 en annexe 1). Cette égalité entre les revenus ruraux et urbain provient du niveau encore limité de production la filière nationale au regard de l'activité générée par les importations. Dans le cadre d'une politique de la lutte contre la pauvreté, dans la mesure où la prévalence de la pauvreté est plus forte en milieu rural on voit l'intérêt d'augmenter la production nationale et de diminuer d'autant les importations de façon à créer plus de revenus ruraux qu'urbain. A cette fin des simulations sur les effets macroéconomique de la réalisation des objectifs de production de 500 000 t et 750 000 sont présentées plus loin (voir chapitre 10).

FIGURE 29 : EFFETS MACROECONOMIQUE DES FILIERES IMPORT ET LOCALES DE RIZ



120. **Des pertes limitées pour l'Etat.** D'après les services des Douanes, en 2008 les droits de douanes encaissés ont atteint 8 milliards. Ce faible montant est du à la suspension des droits de douanes sur 10 mois pour limiter la hausse des prix. Par contre l'état à prélevé pour 2.4 milliards sur les différentes activités (commerce, transport, services,...) des filières locales et importées. A ceci il faut enlever la subvention à la consommation sur le riz importé qui a duré 4 mois et qui s'élève à 11,5 milliards. Enfin la subvention sur les intrants a approximativement couté 4 milliards (80 000 FCFA ha). Donc globalement pour le fonctionnement des filières (hors investissements de la GOANA), la perte est de 5 milliards pour l'Etat.

FIGURE 30 : PERTE DE L'ETAT SUR LE FONCTIONNEMENT DES FILIERES EN 2008

	en millions de FCFA
droits de douane perçus sur imports	8 057
autres taxes perçues sur les filières	2 400
subvention à la consommation (4 mois)	- 11 537
subvention intrants pour la production locale	- 4 034
total	- 5 114

121. Sans subventions à la consommation et si les droits de douanes n'avaient pas été suspendus, les revenus de l'Etat auraient du être de 25 milliards. Les pertes engendrées par la crise de 2008 auraient été bien moindre, si la dépendance aux importations avait été moins forte, d'où la nécessité d'une reconquête du marché national du riz.

## B PERSPECTIVES D'ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTION ET LEURS CONDITIONS

### 6 OBJECTIFS ET POLITIQUE DE DEVELOPPEMENT DE LA RIZICULTURE DANS LA VFS

122. **Pour la VFS**, dans la cadre du Programme National d'autosuffisance en Riz (PNAR), la production de paddy devrait augmenter de 55 % et dépasser les 500 000 tonnes en 2009. En 2010 la croissance devrait se poursuivre au rythme de 50 % pour atteindre plus de 750 000 tonnes de paddy. Ceci suppose, outre une augmentation des surfaces cultivées, une intensification de 1,5, alors qu'elle a été de 1,35 en 2008. Ces prévisions très optimistes supposent la levée de certaines contraintes que nous analyserons.

FIGURE 31 PROGRAMME AUTOSUFFISANCE EN RIZ POUR LA VFS

	Réalisé	prévision SAED	
	2008	2009	2010
<b>Surface ha</b>			
CSC	13219	25 000	41 750
hivernage	37250	63 800	84 000
Total surface	50 469	88 800	125 750
<b>Rendements t/ha</b>			
CSC	7,58	6,2	6,3
hivernage	6,51	5,9	6
<b>Production t</b>			
CSC	100 200	155 000	263 025
hivernage	242 498	376 420	504 000
Total	342 698	531 420	767 025

123. **Un potentiel de croissance mais des contraintes.** Dans la VFS, le gap entre un potentiel irrigable de 347 000 ha, des superficies aménagées de 100 00 ha et des superficies effectivement cultivées de 35 000 ha, illustre à la fois les possibilités de nouveaux aménagements, et l'ampleur de l'abandon de parcelles ou de l'arrêt temporaire de l'activité rizicole par certains producteurs pendant les années passées. Cette situation s'expliquait par des problèmes liés :

- au caractère sommaire d'une partie des aménagements (PIV et PIP),
- à l'insuffisance des crédits qui limite l'accessibilité aux intrants et aux matériels agricoles et à l'aménagement de nouvelles parcelles pour certains producteurs ;

- aux problèmes fonciers (mode d'affectation des terres, petite taille des parcelles) ;
- aux attaques d'oiseaux granivores découlant de la proximité du parc de Djoudj et des champs de canne à sucre ;
- des prix peu incitatifs pour les producteurs et les commerçants jusqu'en 2008.

124. **Les conditions des bailleurs.** Face à ces contraintes les bailleurs de fonds (Banque Mondiale, UE, KfW, Pays-Bas, Coopération française et AFD) ont lié tout nouvel investissement significatif dans l'agriculture irriguée à la réalisation de conditions préalables. Ces conditions sont articulées autour de la gestion de l'eau, la politique de maintenance et de pérennisation des investissements, la sécurisation juridique et foncière des investissements, la diversification et l'intensification de l'agriculture.

Plusieurs conditions ont déjà été remplies :

- la SAED a élaboré en 1999 un schéma d'aménagement hydraulique afin de faire face à la montée en charge des terres exploitées ;
- le cadre institutionnel a été clarifié par une série de réformes dans les années 2000 afin de sécuriser les investissements privés : Loi d'Orientation Agro-Sylvo-Pastorale de 2004, Plan Directeur de Développement de la Rive Gauche du Fleuve Sénégal, Plans d'occupation et d'affectation des sols, création de quatre fonds de maintenance des infrastructures hydro-agricoles, Charte du Domaine Irrigué de 2007... ;
- les producteurs se sont professionnalisés et organisés suite au désengagement de l'Etat des fonctions de production et de gestion. Ainsi, à la faveur du transfert de la gestion des aménagements hydro-agricoles, des organisations de producteurs ont été créées ainsi que des interprofessions. Les rôles sont désormais clarifiés, avec les collèges de fournisseurs d'intrants, de prestataires de services mécanisés, de producteurs, et de clients acheteurs (agro-industries ou commerçants). Des progrès importants ont donc été réalisés en termes de sécurisation juridique, de structuration institutionnelle et de formation des acteurs concernés ;
- Des promoteurs privés sont prêts à s'installer dans la Vallée, et les producteurs locaux à accroître la taille de leurs exploitations, dans un contexte de rentabilité durable de la production rizicole ;
- la CNCAS, qui n'octroie plus aujourd'hui aux producteurs de paddy que des crédits de campagne à 40% des besoins du fait d'un lourd historique d'impayés et d'annulations, se dit prête à reprendre ses crédits d'investissement et augmenter le volume des crédits de campagne si les acteurs de la filière adhèrent à un schéma d'agriculture contractuelle sécurisée.

125. **La SAED : des missions encore très diversifiées.** La SAED agit en tant que maître d'ouvrage délégué de l'Etat pour les investissements publics en matière d'aménagements et d'infrastructures hydro agricoles sur la rive gauche du fleuve Sénégal et sur la vallée de la Falémé. Depuis la libéralisation, la SAED n'exerce plus de fonctions en matière de crédit ou de commercialisation et ses compétences en matière de gestion du foncier se sont fortement réduites avec le reversement des zones pionnières dans le Domaine national. Toutefois, la SAED conserve de nombreuses missions, axées sur : le développement et la mise en valeur des AHA ; le développement des services sociaux de base (puits et forages, centres et cases de santé, réseaux d'adduction en eau potable, électrification...) ; et le désenclavement des zones de production (pistes et ouvrages).

126. **En 2008**, un nouveau contexte a stimulé la production rizicole suite à la conjonction de 3 facteurs :

- des conditions climatiques exceptionnellement bonnes (une pluviométrie abondante et bien répartie dans le temps et dans l'espace) et l'accalmie des attaques de sautereaux et d'oiseaux granivores et des maladies,
- les efforts de l'Etat pour subventionner les intrants (semences, engrais) et les moyens de production (motopompes, tracteurs, etc.) à hauteur de 50 à 70%,
- surtout la forte augmentation des prix du paddy lié à la flambée des prix du riz sur le marché international.

Les différents acteurs de la filière ont répondu très rapidement à ce contexte particulièrement favorable, en augmentant les surfaces cultivées, en relançant la transformation, et en ouvrant des nouveaux circuits de commercialisation. La question centrale est donc aujourd'hui de pérenniser la relance de riziculture.

127. **Les conditions d'une croissance durable de la production.** Le contexte actuel est donc favorable à une redynamisation durable de la production rizicole dans la Vallée, si plusieurs grandes contraintes sont levées, dont principalement : le crédit, l'augmentation des surfaces exploitées dépendant de la capacité d'investissement des producteurs privés, et la rentabilité de la riziculture de la VFS qui passe principalement par une protection de la filière. Il existe déjà **un consensus des bailleurs de fonds pour soutenir cette relance en intervenant sur trois axes** : (i) des aménagements structurants, (ii) un accompagnement financier à l'installation de producteurs privés (iii) un soutien à la mise en place d'une agriculture contractuelle entre les différents acteurs de la filière.

## 7 PERSPECTIVES ET CONDITIONS EN MATIERE DE DEBOUCHES ET DE COMMERCIALISATION

### 7.1 Flux de commercialisation et taux de pénétration du marché national

128. L'objectif d'une production de 500 000T à court terme sur la VFS (soit 325 000T de riz blanc), implique, d'après l'analyse du marché national effectuée au chapitre 4, que le marché national hors Fleuve puisse absorber autour de 200 000T, compte tenu du caractère inextensible du marché local de la Vallée. Cela veut dire que le riz VFS devra parvenir à un taux de pénétration de l'ordre de 20% du marché national, ce qui apparaît a priori parfaitement envisageable compte tenu de la bonne acceptation de ce riz, à condition qu'il soit propre, homogène et trié, ainsi que l'atteste le fait qu'il a pu se vendre dans les différentes villes hors VSF, sans décote significative par rapport à la brisure importée, au cours de la campagne 2008/09. Pour parvenir à cet objectif, le système de commercialisation devra être amélioré afin de répondre aux conditions de conquête du marché national discutées à la section 7.4.

129. Un objectif plus ambitieux de 750 000T (soit 500 000T de riz blanc) implique une commercialisation hors VFS de l'ordre de 350 000 T, correspondant, si l'on suppose l'objectif atteint en

cinq ans, à un taux de pénétration du marché de l'ordre de 30%<sup>33</sup>. Cet objectif implique, compte tenu de la répartition des importations par catégories de riz, que le riz local remplace pratiquement totalement la brisure ordinaire importée (qui représente environ un tiers de l'approvisionnement du marché), ce qui apparaît difficile à atteindre. Il faudra donc mordre sur le marché de la brisure parfumée.

## 7.2 Types de riz pour la commercialisation hors Fleuve et adéquation au marché

130. L'analyse de marché montre clairement que la demande correspond à du riz brisé, et notamment à une brisure parfumée, ce qui pose deux problèmes d'adéquation de l'offre locale :

- D'une part, l'absence de variétés de riz parfumé diffusées à large échelle ; il est probable que pour dépasser un taux de pénétration du marché de 20%, il faudra mettre au point et diffuser des variétés de riz parfumé, capables de mordre sur le marché de la brisure importée, aujourd'hui majoritaire
- D'autre part, se pose le problème du débouché du riz entier et du riz intermédiaire, qui représentent ensemble, près de deux tiers de la production à l'issue d'un usinage normal : il n'est pas inconcevable que le riz entier local parvienne à supplanter une part dominante de la demande en riz entier, mais le débouché ainsi ouvert ne représenterait, au vu des statistiques d'importation, que quelques dizaines de milliers de tonnes. Il est donc vraisemblable qu'il sera très difficile de trouver pour ces catégories de riz des marchés (autres que des marchés de niche) admettant une prime par rapport au prix de la brisure. Il est également vraisemblable qu'une partie au moins de ce riz devra être brisé pour trouver un marché plus large. Cette contrainte ne remet pas en cause la capacité du Sénégal à atteindre l'objectif visé, mais conduit à juger peu probable la possibilité de dégager une prime pour le riz entier produit, sauf sur certains marchés de niche ou sauf existence de débouchés extérieurs (examinés au paragraphe suivant).

## 7.3 Perspectives en matière d'exportation

131. Pour l'examen des perspectives d'exportation du riz local, (qui concernent essentiellement le riz entier ne pouvant trouver preneur en tant que tel sur le marché national), il convient de distinguer les marchés des pays limitrophes, qui peuvent faire l'objet de transactions de type informel, les autres marchés régionaux, à l'intérieur de l'UEMOA et de la CEDEAO, et enfin les marchés lointains :

- Marchés limitrophes :
  - ▲ Le marché de la Mauritanie, souvent cité comme débouché du riz sénégalais, est, en fait un marché d'opportunité, intéressant pour les producteurs enclavés par rapport aux rizeries, ceux souhaitant profiter du niveau supérieur de la protection du marché mauritanien, ou encore ceux souhaitant échapper au remboursement du crédit intrants; ce marché n'est rémunérateur que dans la mesure où il échappe aux droits de porte mauritaniens, ce qui lui confère un caractère hautement aléatoire. De façon intrinsèque, le riz sénégalais ne possède pas d'avantage comparatif par rapport au riz mauritanien, produit dans des conditions très similaires. De plus le marché mauritanien n'est pas véritablement

---

<sup>33</sup> Consommation nationale dans 5 ans : 1,3 M de tonnes (sur base d'une croissance annuelle moyenne de 5%) soit 375 000T sur 1 300 000T

complémentaire du marché sénégalais, dans la mesure où il s'agit également d'un marché essentiellement orienté sur la brisure de qualité. Les exportations vers la Mauritanie ne sauraient donc dépasser le cadre d'un phénomène conjoncturel.

- ⤴ Le Sénégal dispose certes d'un avantage comparatif en termes de coût par rapport au riz malien cultivé dans le Delta du Niger ; cet avantage apparaît toutefois insuffisant pour concurrencer à grande échelle ce dernier, compte tenu des frais d'acheminement
- Autres marchés de l'UEMOA ou de la CEDEAO :
  - ⤴ Certains pays de ces ensembles sont parmi les principaux importateurs africains de riz (Côte d'Ivoire, Nigéria), et importent des quantités significatives de riz entier (5% brisures) et intermédiaires (35% brisures). Le Sénégal pourrait théoriquement y vendre son riz entier en profitant du différentiel de qualité reconnu par le marché mondial en faveur de ce type de riz (entre \$60 et 150/tonne, soit entre 30 et 75 FCFA/kg) et profitant de la préférence communautaire (10% actuellement, et 20% dans l'hypothèse du passage à la quatrième bande). Un calcul rapide montre cependant que pour être compétitif par rapport au riz importé d'Extrême-Orient, le riz entier sénégalais devrait actuellement revenir, en entrepôt à Dakar, à un prix inférieur à 210 FCFA/kg (pour un taux de protection de 10%) ou à 230 FCFA/kg (pour un taux de 20%), soit moins cher que le prix de la brisure en gros à Dakar<sup>34</sup>. Ces marchés ne sont donc pas rémunérateurs.
- Marchés lointains :
  - ⤴ Les conditions de compétitivité sur les marchés lointains ne sont pas plus favorables pour un riz de qualité courante que sur les marchés de la sous-région. On pourrait certes envisager quelques marchés niches, comme le marché équitable, mais qui ne pourrait représenter, selon toute vraisemblance, qu'un aspect très marginal. Sans exclure une telle possibilité, il apparaît que la mise en place d'une telle filière est une œuvre de longue haleine, dont le succès n'est pas assuré, et qui ne revêt pas, compte tenu de son potentiel marginal, un caractère prioritaire.

## 7.4 Conditions d'écoulement de la production sur le marché national

### *Conditions relative à l'intégration du riz local dans le circuit de distribution*

132. Un taux global de pénétration de 20% implique une large diffusion du riz local sur les marchés urbains, et notamment à Dakar, principal marché du pays. Cela signifie en particulier que le riz local devra être présent dans le réseau traditionnel des points de vente (boutiques de détail et de demi-gros) qui constitue le canal de distribution de loin le plus important du riz (la capacité de pénétration du riz local serait, en effet, bien moindre, si les consommateurs devaient modifier leur habitude d'achat pour s'en procurer).

133. Pour ce faire, il est indispensable que les grossistes et les grossistes-distributeurs qui approvisionnent ce réseau soient intéressés par la commercialisation du riz local, c'est-à-dire qu'ils

---

<sup>34</sup> Cours mondial du riz 5%:	\$400
avantage de la protection (10%) :	\$40
avantage sur coût de transport :	\$10
prix admissible FOB Dakar :	\$ 450
soit :	225 FCFA/kg
moins : mise à FOB :	15 FCFA/kg
prix admissible entrepôt Dakar :	210 FCFA/kg

puissent s'approvisionner en riz local avec la même facilité que pour le riz importé, qu'ils puissent prélever sur ce produit au moins le même taux de marge qu'avec le riz importé, et qu'ils puissent l'écouler aussi facilement.

134. Certains opérateurs riziers sont parvenus, au cours des années récentes, à collaborer avec des acteurs de distribution moderne (supermarchés, supérettes, chaînes de magasins populaires,...). Ces expériences sont à encourager. Toutefois, ce système de distribution, s'il peut s'avérer intéressant pour certains types de riz, notamment de qualité supérieure, ne représente cependant qu'un potentiel très marginal (moins de 5%), et ne peut de ce fait constituer la cible prioritaire d'une stratégie globale de marketing pour le riz de la VFS.

#### *Conditions relative à la régularité de l'offre*

135. Pour parvenir à un taux de pénétration de 20% du marché, le riz de la VFS devra être présent sur les marchés tout au long de l'année, et non plus seulement dans les mois suivant la récolte. Cette présence devrait être facilitée par la montée en puissance de la production de contre-saison. Elle exige en outre l'existence d'un dispositif de financement de la commercialisation, afin de porter les stocks et de permettre ainsi l'étalement nécessaire de l'offre.

#### *Conditions relatives à la sensibilisation des consommateurs*

136. Malgré les progrès réalisés notamment au cours de la dernière campagne, la connaissance par les consommateurs du riz local et de ses particularités de préparation est encore insuffisante, et devra être améliorée par des campagnes de sensibilisation répétées.

#### *Conditions relative à l'amélioration de la commercialisation primaire et de la capacité de transformation et de stockage*

137. L'analyse du marché montre la nécessité, pour pénétrer massivement le marché urbain hors Fleuve, de transformer le riz dans des rizeries modernes, capables de fournir un produit trié et propre. La généralisation de ce mode de transformation, du moins pour l'excédent de production commercialisé dans les centres urbains, pose trois types de contraintes :

- D'une part, la capacité des rizeries, qui n'est actuellement pas suffisante pour traiter les quantités à commercialiser sur les marchés urbains hors Fleuve.
- L'utilisation rationnelle de ces rizeries implique une meilleure organisation de la collecte du paddy, afin qu'elle soit capable d'assembler des quantités industrielles de qualité et variétés homogènes. Une redéfinition des relations entre riziers, producteurs, commerçants et institutions financières ainsi qu'une meilleure intégration entre ces acteurs est également nécessaire.
- La capacité de stockage des rizeries, actuellement quasi-inexistante pour nombre d'entre elles, est enfin une contrainte importante à lever. L'existence de magasins situés à proximité des usines est indispensable, à la fois pour maintenir la qualité du paddy avant usinage (notamment en saison des pluies) et pour le bon fonctionnement d'un crédit de commercialisation.

138. Au total, la commercialisation dans des conditions acceptables par les producteurs d'une production de 500 000T dans la VFS implique :

- des investissements au niveau de la transformation et du stockage, relevant de l'initiative privée (chiffrées au chapitre 9)
- la poursuite d'une campagne de sensibilisation des consommateurs sur le riz local

- et la promotion de nouvelles formes d'organisation de la commercialisation mieux adaptées aux exigences de la transformation industrielle en rizerie, qui seront analysées dans le chapitre 12.

## 8 CONDITIONS RELATIVES AUX SUPERFICIES AMENAGEES

139. Selon la SAED, en 2009, les surfaces exploitables seraient de 92 000 ha dont une partie (non estimée) ne peut pas être utilisée pour la riziculture. La moitié de ces surfaces exploitables concernent les PIP. La qualité des aménagements diffère selon les périmètres et beaucoup de périmètres, principalement privés, sont encore aménagés très sommairement. En février 2008, la SAED considérait que seulement 37 000 ha étaient en bon état. Depuis plus de 10 000 ha ont été réfectionnés dans le cadre de la GOANA, mais aussi d'autres surfaces difficilement mesurables par les riziculteurs privés. Les surfaces en bon état varieraient donc en première estimation entre 50 et 60 000 ha. Rappelons que les surfaces maximum mises en cultures jusqu'à ce jour sont de 34 000 ha lors de l'hivernage 2008/09 ; il reste donc théoriquement encore de la marge pour augmenter les productions d'hivernage, si, comme l'estime la SAED, les surfaces exploitables sont effectivement en bon état.

FIGURE 32 : SITUATION DES AMENAGEMENTS DANS LA VFS

Situation en juin 2009	
Surfaces exploitables	92 000
Abandonnées	8 000
Total surfaces aménagées	100 000

140. **L'enjeu de la contre saison sèche.** La principale contrainte à l'extension des surfaces de contre saison est la disponibilité en eau. La SAED considère aujourd'hui qu'on peut cultiver en CSS sans problème d'eau plus de 30 000 ha, bien que des représentants des producteurs disent avoir pour la première fois des problèmes de disponibilité en eau pour la CSS 2009 (21 000 ha cultivés). D'après la SAED des travaux sur le réseau hydraulique sont actuellement en cours sur financement le Banque Mondiale et du MCA. Ces travaux seront terminés fin 2010 et devraient permettre de résoudre le problème de la disponibilité en eau.

141. **Les simulations.** Les contraintes en aménagement pour une production de 500 000 t de paddy dans la VFS dépendent en partie de l'intensité culturale ; la production attendue pouvant être obtenue selon différentes combinaisons de surfaces cultivées en hivernage et en saison sèche. On fera 2 hypothèses :

- **Hypothèse 1 : une intensité culturale de 1,5.** Dans ce cas les surfaces de contre saison sèche nécessaires seraient de 28 000 ha. Ceci pourrait poser des problèmes d'eau bien que la SAED considère qu'on peut cultiver 30 000 ha sans contrainte d'eau. Les résultats obtenus sur 21 000 ha pour la CSS de 2009, pour les rendements et de la production, seront déterminants pour juger de cette contrainte. Pour l'hivernage, les surfaces nécessaires pour atteindre l'objectif de production seront de 56 000 ha. En conséquence, soit les surfaces exploitables sont en bon état et il ne devrait pas y avoir à priori de contrainte d'aménagement, soit les surfaces un bon état sont de l'ordre de 50 et 60 000 ha et il sera nécessaire d'améliorer sur financement privé 5 à 10 000 ha.
- **Hypothèse 2 : une intensité culturale de 1,35.** Dans ce cas les surfaces nécessaires en contresaison seraient de 22 000 ha soit une situation proche de la contre saison en cours 2009. Cet

objectif est atteignable si la contre saison en cours ne se heurte pas à la contrainte eau. Par contre en hivernage, avec 62 000 ha à cultiver, on atteint le plafond des terres en bon état et il sera peut être nécessaire de réaliser des réfections comme ce fut le cas en 2008 sur 10 000 ha.

FIGURE 33 SURFACE NECESSAIRE POUR UNE PRODUCTION DE 500 000 T DE PADDY DANS LA VFS

	hypothèse 1	Hypothèse 2
intensité culturale	1,5	1,35
<b>Surface</b>		
CSC	28 000	21 778
Hivernage	56 000	62 222
total développé	84 000	84 000
<b>Rendements</b>		
CSC	6,2	6,2
Hivernage	5,9	5,9
<b>Production</b>		
CSC	173 600	135 022
Hivernage	330 400	367 111
Total	504 000	502 133

142. Sous les 2 hypothèses on voit donc que tout dépend de l'appréciation que l'on a des contraintes en eau pour la contre saison, et des surfaces exploitables en bon état pour l'hivernage. Si l'appréciation des contraintes par la SAED s'avère juste, l'objectif d'une production de 500 000 tonne est parfaitement réalisable.

143. **L'objectif de 750 000 tonne.** Dans les 2 hypothèses d'intensité culturale on se heurte à la contrainte eau pour la contre saison. Cet objectif n'est réalisable qu'après la fin effective des travaux d'amélioration du réseau. Sous ces conditions cet objectif ne peut pas être atteint avant 2011. Par contre pour la saison d'hivernage on se trouve à la limite des surfaces exploitables en riz, ce qui nécessitera obligatoirement des travaux de réhabilitation et d'extension, d'ailleurs prévues par la SAED.

FIGURE 34 SURFACE NECESSAIRE POUR UNE PRODUCTION DE 750 000 T DE PADDY DANS LA VFS

	hypothèse 1	Hypothèse 2
intensité culturale	1,5	1,35
<b>surface</b>		
CSC	41 667	32 537
hivernage	83 333	92 963
total développé	125 000	125 500
<b>rendements</b>		
CSC	6,2	6,2
hivernage	5,9	5,9
<b>production</b>		
CSC	258 333	201 730
hivernage	491 667	548 481
Total	750 000	750 211

144. **Des extensions sont nécessaires à moyen terme.** D'après la SAED de nouveaux aménagements devraient être ouverts en 2009 ou 2010 dont 2 000 ha à Bakel sur financement de la BADEA, FSG, FKDEA, et de l'Etat, 2 500 ha à Gagana (financement PDMAS), 780 ha à Matam et

430 ha à Podor soit au total environ 5 500 ha. De plus il est prévu que 6 000 ha soient financés par le secteur privé, ce qui ajouterait 11 500 ha aux surfaces en bon état et qui porterait les surfaces exploitables à environ 105 000 ha soit suffisamment pour arriver à l'objectif de 750 000 ha de paddy.

En conclusion l'objectif de 500 000 tonne peut être atteint en 2010 ou 2011, si les travaux prévus sur le primaire sont réalisés à temps, et si les riziculteurs privés sont prêts à investir dans la réfection de leurs périmètres, ce qui suppose des prix du paddy réellement incitatifs. L'objectif sera plus sûrement atteint en 2012 quand la contrainte eau de contre saison sera levée. Si l'ensemble de ces hypothèses sont réalisées : contrainte eau, réalisation des programme d'extension, mais aussi réfection des aménagements sommaires, une production de 750 000 tonne est théoriquement à la limite envisageable à l'échéance de 2013. Enfin la SAED prévoit à plus long terme l'aménagement de 25 000 ha de nouveaux périmètres et la réhabilitation de 14 000 ha ; ce qui devraient desserrer définitivement la contrainte de surface pour pouvoir atteindre l'objectif de 750 000 tonnes (voir annexe 2).

Mais la contrainte des surfaces exploitables n'est pas la seule contrainte.

## 9 BESOINS D'INVESTISSEMENT HORS AMENAGEMENTS

### 9.1 Les besoins en mécanisation agricole

**145. Les problèmes de main d'œuvre.** Les besoins de main d'œuvre vont fortement augmenter avec l'élargissement de la production principalement pour la récolte, le labour et le battage. Il est clair que la force de travail disponible dans la vallée ne suffira pas pour assurer ces besoins. Il sera donc nécessaire, aussi bien pour limiter les couts de main d'œuvre, que pour assurer le calendrier imposé par la double culture, de passer au moins pour les grandes surfaces à la mécanisation.

146. L'enquête réalisée par la SAED en 2006 a recensée 125 tracteurs, 60 moissonneuses batteuses et 240 batteuses dans la VFS (le parc en Moissonneuse Batteuse est quasiment inexistant en dehors de la Délégation de Dagona). Le rapport « fourniture et installation de matériels agricoles » de la SAED d'octobre 2008 donne certaines normes sur les performances du matériel qui sert de base à nos calcul.

FIGURE 35 : BESOINS SUPPLEMENTAIRE EN MATERIEL AGRICOLE

	tracteurs	moissonneuses batteuses	batteuses type ASI
Disponible	124	30	239
<i>hypothèse 500 000 t de paddy</i>			
besoins de matériel agricole	177	61	284
<b>besoin pour passer de 350 000 t à 500 000 t</b>	<b>63</b>	<b>31</b>	<b>84<sup>35</sup></b>
<i>hypothèse 750 000 t de paddy</i>			

<sup>35</sup> En tenant compte de la répartition géographique des besoins

besoins de matériel agricole	266	92	426
<b>besoin pour passer de 500 000 à 750 000 t</b>	<b>89</b>	<b>31</b>	<b>142</b>

147. Le parc de matériel agricole devra être complété pour l'objectif de 500 000 t par 63 tracteurs, 31 moissonneuses batteurs et 84 batteuses, et pour l'objectif de 750 000 t par 89 tracteurs, 31 moissonneuses batteurs et 142 batteuses. L'acquisition de nouvelles batteuses, pour assurer un rapide traitement des récoltes est indispensable compte tenu du calendrier exigé par la double culture. L'ensemble de ce matériel sera acquis par le secteur privé qui le valorisera sous forme de prestation de service (approximativement 5 milliards pour chacun des 2 objectifs : voir les couts Figure 41).

## 9.2 Les besoins en unités de transformation et de stockage

148. **La contre saison un changement de perspective.** Les progrès sur la production de contre culture de saison sèche permet de fortement rentabiliser les unités de transformation avec des périodes d'usinage pouvant dépasser 7 à 8 mois. Faute de données précises, on estimera pour la campagne 2008/2009, que 70 % de la transformation à été réalisée par les petites décortiqueuses. Le riz des petites décortiqueuses a principalement alimenté les besoins de la VFS, mais aussi certaines villes de l'intérieur au dire des commerçants. Par contre le riz des unités modernes a surtout alimenté la ville de St Louis et les villes de l'intérieur jusqu'à Dakar. Actuellement le parc de la transformation est estimé à 25 rizeries et mini rizeries pour une capacité de 80 000 t de paddy, et 400 décortiqueuses pour une capacité de transformation de 300 000 t de paddy.

149. **Activité des unités de transformation dans la perspective de production de 500 000 et 750 000 tonnes.** En se donnant pour objectif que le riz commercialisé hors de la vallée, pour le marché urbain, soit du riz de qualité usiné par des mini rizeries ou rizeries industrielles, le marché de la transformation des rizeries et mini rizeries serait de 200 000 tonnes de paddy pour l'objectif de 500 000 t de production de paddy, et 350 000 t pour l'objectif de 750 000 t. Les décortiqueuses devront transformer respectivement 250 000 t et 325 000 t selon les 2 hypothèses de production pour le marché de la VFS et les zones rurales hors de la vallée.

FIGURE 36 : BESOIN EN CAPACITE DE TRANSFORMATION POUR UNE PRODUCTION DE 500 000 T ET 750 000 T DE PADDY

	rizerie et mini rizeries	Décortiqueuses	total
capacité actuelle pour 350 000 t de production de paddy	80 000	240 000	320 000
<i>hypothèse 500 000 t de paddy</i>			
paddy à usiner	200 000	250 000	450 000
<b>besoin en nouvelle capacité pour passer de 350 000 t à 500 000 t</b>	<b>120 000</b>	<b>10 000</b>	<b>130 000</b>
<i>hypothèse 750 000 t de paddy</i>			
paddy à usiner	350 000	325 000	675 000
<b>besoin en nouvelle capacité pour passer de 500 à 750 000 t</b>	<b>150 000</b>	<b>75 000</b>	<b>225 000</b>

**150. Renforcer la capacité en rizerie et mini rizeries.** Les besoins en nouvelle capacité de transformation seront de 120 000 t an pour l'objectif de 500 000 t , et de 150 000 t supplémentaire pour l'objectif de 750 000 t, ce qui suppose respectivement de mettre en place environ 40 unités supplémentaires pour le premier objectif et 42 autres pour le deuxième (chiffres qui peuvent varier selon la capacité unitaire des rizeries). Pour les décortiqueuses, il faudra augmenter, selon les objectifs, la capacité d'usinage de 10 000 t et ensuite de 75 000 t. Ces nouveaux besoins en capacité de transformation sont moins importants pour les décortiqueuses que pour les rizeries, car le marché de riz de moins bonne qualité progresse plus lentement. Globalement les besoins de financement pour la mise en place de ces unités de transformation seraient de 1.3 milliard pour le premier objectif et de 2.5 milliard supplémentaire pour le 2 ème objectif (voir Figure 41).

**151. Les besoins en stockage pour les rizeries et mini rizeries.** Les calculs ont été réalisés en supposant que chaque campagne d'achat se déroule sur 2 mois, et que les rizeries travaillent 10 mois de l'année. Nous n'avons pris en considération que les besoins en stockage de la production de CSS qui est plus exposée à la pluie que la production d'hivernage. Pour une production de 500 000 t, les nouveaux besoins en capacité de stockage pour le paddy avant usinage seraient de 25 000 tonnes, et pour une production de 750 000 t une capacité de stockage de 20 000 t devra être rajoutée. Pour le stockage du riz usiné, sous l'hypothèse d'un flux de vente tout le long de l'année, les besoins sont de 4 000 pour l'objectif de 500 000 t, et 4 000 t supplémentaire pour passer à 750 000 tonnes.

**FIGURE 37 : BESOIN EN CAPACITE DE STOCKAGE POUR LES RIZERIES ET MINI RIZERIES POUR UNE PRODUCTION DE 500 000 T ET 750 000 T DE PADDY**

	stockage paddy de CSS	stockage riz	total
capacité actuelle en tonne	5 000	2 000	7 000
<i>hypothèse 500 000 t de paddy</i>			
besoins de stockage paddy	30 000	6 000	36 000
<b>besoin en nouvelle capacité pour passer de 350 000 t à 500 000 t</b>	<b>25 000</b>	<b>4 000</b>	<b>29 000</b>
<i>hypothèse 750 000 t de paddy</i>			-
besoins de stockage paddy	50 000	10 000	60 000
<b>besoin en nouvelle capacité pour passer de 500 à 750 000 t</b>	<b>20 000</b>	<b>4 000</b>	<b>24 000</b>

152. L'ensemble de ces investissements sera réalisé par le secteur privé (4.3 milliards pour le premier objectif et 3.6 milliards supplémentaire pour le 2 ème objectif voir Figure 41).

### 9.3 La contrainte du crédit

**153. Le rôle central du CNCAS.** L'activité agricole a connu depuis les années 1987 un seul prestataire de crédit avec la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) alors qu'auparavant cette activité était menée par les sociétés de développement. Les banques privées sont absente sur le marché du crédit à la riziculture en raison des risques et de l'insuffisance de garanties. Les IMF participent encore très peu au financement de l'agriculture.

154. **Vers une politique plus stricte.** La libéralisation de la filière riz a posé des problèmes à la CNCAS qui n'a plus eu le contrôle des remboursements jadis lié au monopole d'achat de la SAED. Elle a donc traversé une période assez difficile, d'autant plus que les prêts aux riziculteurs privés dans les années 92-93 ont été des échecs (36 % de taux de remboursement en 92, 44% en 93). Sa contribution au financement de la riziculture a ensuite stagné, mais avec des taux de remboursement autour de 80%. Suite à une mauvaise saison en 2002 et des remises de dettes en 2003, la CNCAS a appliqué des critères de performance beaucoup plus stricts pour les nouveaux prêts. Depuis 2005 les encours diminuent fortement et l'année 2008, malgré la relance, s'est déroulée sans augmentation des crédits octroyés. En 2006 la CNCAS a mis en place un crédit commercialisation avec nantissement et un crédit transformation qui n'ont pas été renouvelés jusqu'à ce jour, suite à des problèmes de remboursements.

FIGURE 38 : TAUX DE COUVERTURE DES BESOINS DE CREDIT EN HIVERNAGE PAR LA CNCAS

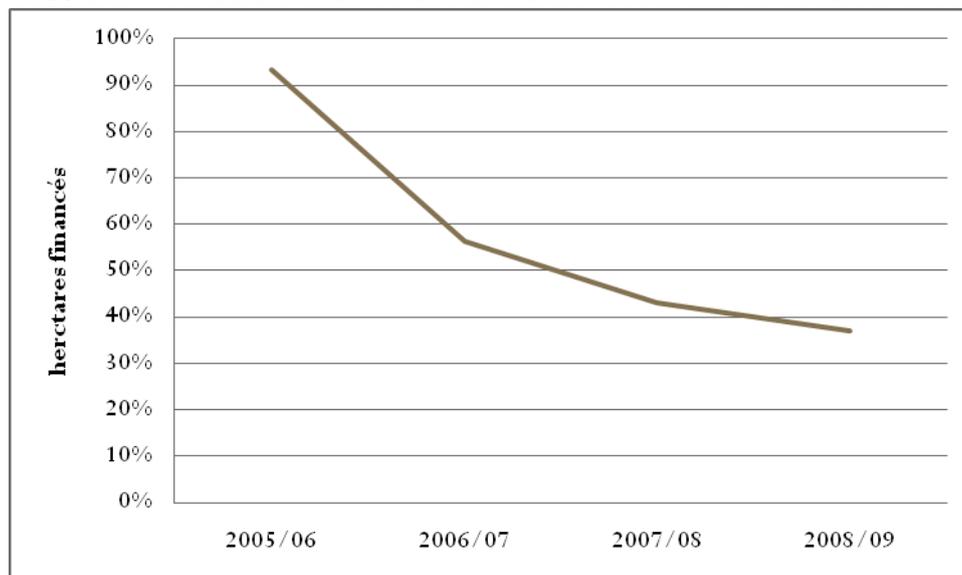
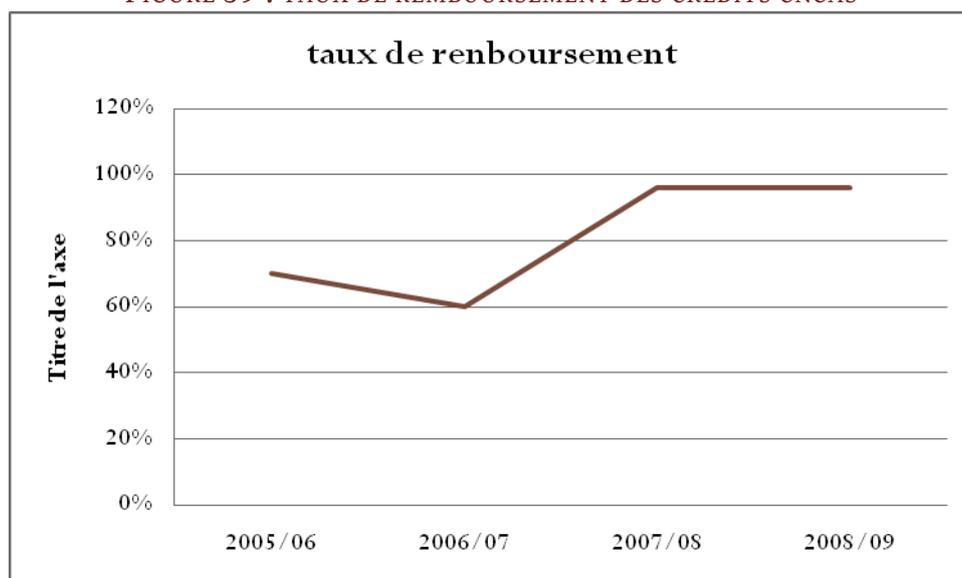


FIGURE 39 : TAUX DE REMBOURSEMENT DES CREDITS CNCAS



155. **La baisse des financements et l'amélioration des recouvrements.** La politique prudente le CNCAS, qui se justifiait vu les impayés, a permis une remontée du taux de remboursement (96%), mais a entraîné une baisse des surfaces financées depuis 2005. En conséquence la couverture des besoins est tombée en 2008/09 en dessous de 40 %. Pour la dernière campagne de contre saison 2009, la CNCAS n'a couvert que seulement 27 % les besoins, et n'a donc pas accompagné le mouvement de relance de la riziculture. Cette politique prudente n'a pas eu des conséquences trop graves sur la production, car une partie des intrants étaient subventionnés, réduisant d'autant les charges des riziculteurs. Mais les subventions risquent de disparaître assez rapidement et le problème du financement des intrants se posera plus gravement pour les campagnes futures.

156. La CNCAS est disposée à reprendre ses crédits de campagne si une solution est trouvée pour le paiement des arriérés, et à élargir sa participation de façon conséquente si les transactions entre acteurs (producteurs – transformateur – commerçants) sont sécurisées par des contrats. De même elle est prête, au vu du contexte économique actuel, à financer l'investissement des producteurs privés, mais avec un grand nombre de conditionnalités pour sécuriser ses flux de remboursement

157. **Faible participation des IMF.** Parmi les IMF installées dans la VFS, MEC DELTA est la plus importante. Depuis sa création en 2006 elle n'a financée que 1% à 2 % des besoins des campagnes agricoles. L'impact des risques sur le crédit octroyé par cette jeune institution financière est très manifeste, et se traduit essentiellement par des taux de remboursement très faibles. Sur 7 campagnes de financement, 5 ont connu des sinistres, et sur un financement global de 500 millions le taux de recouvrement n'est que de 67%.

158. **Les besoins en crédit.** En se donnant pour objectif de financer 80% des besoins à un cout unitaire de 180 000 FCFA l'ha, les besoins en crédit de production seraient de 12 milliards pour l'objectif d'une production de 500 000 t de paddy. Il faudrait, sous les mêmes conditions, ajouter 6 milliards supplémentaires pour financer une production de 750 000 t de paddy.

Pour les crédits de commercialisation en posant l'hypothèse que 70% des achats de paddy par les rizeries et mini rizeries seront financé par les banques, les besoins seraient de 17.5 milliards FCFA pour l'objectif de 500 000 t de paddy et 13 milliards FCFA supplémentaire pour atteindre l'objectif de 750 000 tonnes de paddy.

**FIGURE 40 : BESOIN EN CREDIT DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION POUR UNE PRODUCTION DE 500 000 T ET 750 000 T DE PADDY (EN MILLIONS DE FCFA)**

	objectif 500 000 t	supplément entre 500 et 750 000 t	total
besoin en crédits de production (millions FCFA)	12 096	5 904	18 000
besoin en crédit de commercialisation (millions FCFA)	17 500	13 125	30 625
Total	29 596	19 029	48 625

159. **Conclusions.** Il est clair que la riziculture de la vallée ne pourra pas se développer avec des taux de couverture aussi faible des besoins en financement. Les objectifs de production de la SAED supposent des crédits de campagne, ainsi que des crédits de commercialisation pour assurer une commercialisation de plus en plus importante de la production, mais ainsi des crédits pour les investissements privés. A cette fin on proposera :

- **De relier la contractualisation et le crédit.** La CNCAS se dit prête à reprendre ses crédits d'investissement si les producteurs adhèrent à un schéma d'agriculture contractuelle sécurisé. Ne faudrait il pas favoriser l'octroi de crédit lié à l'existence de contrats entre acteurs (contrats entre producteurs / transformateurs / commerçants). La contractualisation permettant en partie de limiter les risques de transaction, et donc de sécuriser les crédits, il serait peut être utile d'en faire une condition pour l'octroi de crédits à taux bonifiés.
- **Explorer des nouveaux systèmes financiers alternatifs** à l'image du PACCEM au Mali. Ce projet centre sa stratégie sur les Unions de coopératives pour diffuser les intrants, grâce à une centrale d'achat et un paiement anticipé de la production vivrière. Le PACCEM repose sur trois grands principes : les paiements anticipés aux producteurs (premier paiement de 60% avant la campagne, deuxième paiement 40% à la récolte), la commercialisation groupée de la production, et l'auto financement de l'organisation. Ce projet fait intervenir plusieurs partenaires, et intègre le système bancaire classique et les IMF.
- **Renforcer la collaboration entre la CNCAS et les IMF** intervenant dans le financement des activités agricoles. L'idée est de jouer sur la complémentarité et la dépendance de ces différents types d'institutions, en favorisant entre elles les flux de financement, de refinancement, de garanties, de prise de participation, et donc l'intensification des opérations d'interface bancaire.
- **Renforcer le conseil agricole** pour qu'il puisse intervenir à une plus grande échelle et convaincre les producteurs de leur intérêt à rembourser les arriérés.
- **Mettre en place un système d'assurance** agricole pour une meilleure protection des activités agricoles (voir étude study of agricultural risks in the Sénégal river valley) avec un engagement de l'Etat sur la prise en charge systématique des calamités suivant un mécanisme durable.

## 9.4 Cout global

160. Le tableau suivant reprend l'ensemble des couts permettant d'atteindre les objectifs de production de 500 000 et 750 000 tonnes de paddy. Les dépenses d'investissement les plus importantes sont la mécanisation agricole (10 milliards), les infrastructures de stockage relatives aux rizeries et mini rizeries pour la CSS (8 milliards) et les équipements de transformation (4 milliards). Ces investissements sont indispensables pour assurer la double culture. L'ensemble de ces couts devront être pris en charge par le secteur privé. Les besoins en crédit de l'ordre de 50 milliards<sup>36</sup>, (calculés pour couvrir 80% des besoins pour la production et 70% des besoins de commercialisation), constituent une entrave majeure à la réalisation des objectifs. Les couts des aménagements et réhabilitations ont déjà été recensés par la SAED<sup>37</sup> (voir Figure 53).

<sup>36</sup> Le cout des intrants (7 milliards pour l'objectif de 500 000 t et 10 milliards pour 750 000 t) sont inclus dans les crédits à la production.

<sup>37</sup> Les aménagements dans la VFS situation actuelle et perspectives Février 2008

FIGURE 41 : COUT GLOBAL POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS DE 500 000 ET 750 000 TONNES DE PADDY

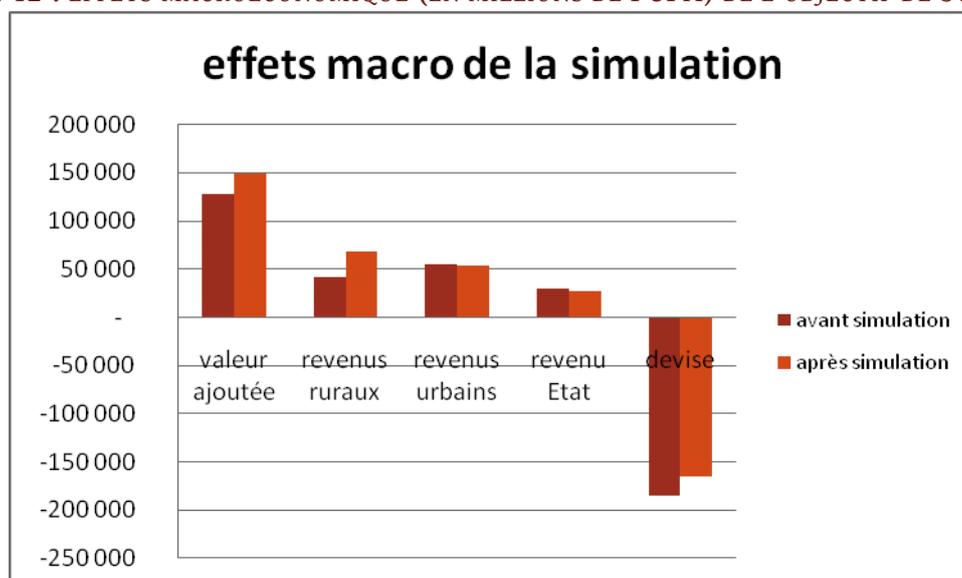
	Pour atteindre 500 000 t	supplément entre 500 et 750 000 t	total
<b>besoin en équipement de transformation</b>			
couts rizeries et mini rizeries	1 250	1 563	2 813
couts décortiqueuses	130	975	1 105
total	1 380	2 538	3 918
<b>besoin en infrastructure de stockage</b>			
stockage paddy	3 750	3 000	6 750
stockage riz	600	600	1 200
total	4 350	3 600	7 950
<b>besoin en mécanisation agricole</b>			
tracteurs	2 520	3 540	6 060
moissonneuses batteuses	1 550	1 525	3 075
batteuses type ASI	420	710	1 130
total	4 490	5 775	10 265
<b>besoin en crédit de production et commercialisation</b>			
besoin en crédits de production	12 096	5 904	18 000
besoin en crédit de commercialisation	17 500	13 125	30 625
total	29 596	19 029	48 625
Total Général	39 816	30 942	70 758

## 10 LES EFFETS MACROECONOMIQUES DES OBJECTIFS 500 000 T ET 750 000 T DE PADDY

161. En partant du principe que les augmentations de production de riz local entraînent une diminution équivalente des importations, nous avons réalisé plusieurs simulations en calculant les revenus induits par la réalisation de l'objectif de 500 000 et 750 000 tonnes. La situation de référence se base sur les prix du paddy et du riz du premier trimestre 2009 et une production de la VFS de 350 000 tonne. On constate sous l'objectif de 500 000 t, en effet net (simulation moins situation de référence), une forte augmentation de la valeur ajoutée de 22 milliards avec des revenus liés à l'activité de la filière VFS (84 milliards) plus importants que ceux de la filière import (65 milliards). Cette augmentation de valeur ajoutée profite principalement aux revenus ruraux (+26 milliards<sup>38</sup>) mais au détriment des revenus urbains (-1 milliards) et de l'Etat (-3 milliards). Les revenus urbains baissent principalement suite à la diminution de l'activité de la filière import. L'Etat perd principalement les droits de douanes lié à la diminution des importations. Enfin cette reconquête du marché national entraîne un fort gain en devise de 20 milliards.

<sup>38</sup> En effet l'augmentation de la production a engendré de nouveaux revenus ruraux dont des revenus pour les producteurs mais aussi pour les transformateurs de la filière locale

FIGURE 42 : EFFETS MACROECONOMIQUE (EN MILLIONS DE FCFA) DE L'OBJECTIF DE 500 000 T

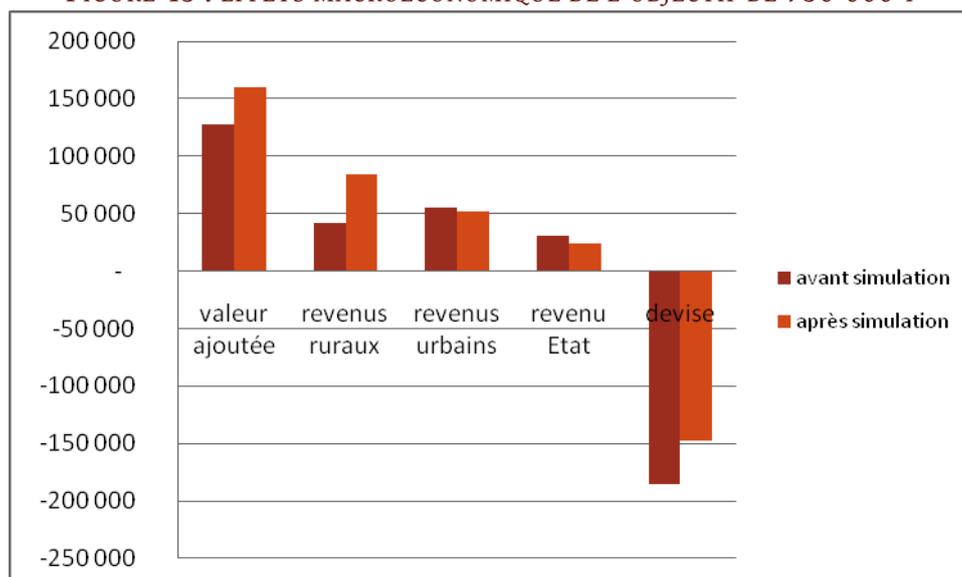


En millions de FCFA	Total	%	dont filière VFS	dont filière import	effets net
valeur ajoutée	149 323	100%	84 135	65 188	21 733
revenus ruraux	68 187	46%	68 187	0	26 097
revenus urbains	53 873	36%	13 345	40 528	- 1 259
revenu Etat	27 263	18%	2 604	24 660	- 3 105
Devise	- 165 561		- 6 802	-158 758	20 062

162. L'objectif de 750 000 tonne accentue encore les gains, avec une valeur ajoutée supplémentaire de 32 milliards avec des revenus ruraux supplémentaires importants (42 milliards). Avec la diminution des importations l'Etat perd 6 milliards et les revenus urbains 4 milliards. Le gain en devise est très important : 38 milliards.

163. On voit ici tout l'intérêt d'une politique de reconquête du marché national, qui, en plus d'améliorer la sécurité alimentaire et l'indépendance alimentaire, permet d'économiser des devises et surtout de créer des revenus ruraux. Cette politique de reconquête du marché national est donc un élément central de la lutte contre la pauvreté. Compte tenu de ces gains, les pertes de l'Etat restent limitées.

FIGURE 43 : EFFETS MACROECONOMIQUE DE L'OBJECTIF DE 750 000 T



En millions de FCFA	Total	%	dont filière VFS	dont filière import	effets nets
valeur ajoutée	160 183	100%	104 520	55 663	32 592
revenus ruraux	84 407	53%	84 407	0	42 317
revenus urbains	51 439	32%	16 852	34 587	- 3 693
revenu Etat	24 337	15%	3 261	21 076	- 6 031
Devise	- 147 158		- 9 744	-137 414	38 464

# C PROPOSITIONS D'ACTION

## 11 POLITIQUE FISCALE ET TARIFAIRE

### 11.1 Les effets sur la riziculture des nouvelles directives sur la TVA

164. **Des nouvelles réglementations de la TVA.** L'UEMOA et la CEDEAO ont adopté respectivement des directives sur la TVA. Pour l'UEMOA, c'est la Directive n°02/99/CM/UEMOA du 27 mars 2009 portant modification de la Directive n°02/98/CM/UEMOA portant harmonisation des législations des Etats membres en matière de TVA. Pour la CÉDEAO, il s'agit de la Directive n° C/DIR1/05/ du 27 mai 2009 portant harmonisation des législations des Etats membres en matière de TVA.

165. **La nouvelle directive de l'UEMOA** vise à l'harmonisation des législations fiscales. Elle contribue à réaliser la cohérence des systèmes internes de taxation et à atteindre les objectifs de la transition fiscale. Dans le domaine agricole jusqu'à ce jour les différents pays étaient provisoirement libres d'appliquer ou de ne pas appliquer la TVA sur les produits et les consommations intermédiaires du secteur agricole. Le Sénégal n'appliquait pas la TVA sur les produits agricoles dont le riz<sup>39</sup>. Le texte de la nouvelle directive stipule que :

- Les riz, à l'exception du riz de luxe, sont exonérés de TVA (une trentaine de produits de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche bénéficient de cette exonération).
- Les Etats membres fixent un taux de TVA applicable pour l'ensemble des opérations imposables. Ce taux est compris entre 15 et 20%.
- Toutefois, les Etats membres ont la faculté de fixer un taux réduit de la TVA compris entre 5% et 10%. Les Etats membres appliquent ce taux réduit à un nombre maximum de 10 biens et services choisis sur la liste communautaire préalablement définie. Parmi ces produits figurent le matériel agricole et les intrants agricoles, la location de matériel agricole, et la réparation de matériel agricole.
- Le montant du chiffre d'affaires annuel, hors taxes, constituant le seuil d'assujettissement, est compris entre 30 et 100 millions de FCFA, s'agissant des entreprises réalisant des opérations de livraison de biens, et entre 15 et 50 millions de FCFA, s'agissant des entreprises réalisant des prestations de services.

166. **Quelle conséquence sur les coûts du riz de la VFS ?** Rien ne change pour la TVA sur le riz car le Sénégal avait choisi de ne pas l'appliquer. Par contre sur les consommations intermédiaires (engrais, pesticides, petit matériel,...) et les services de l'agriculture une TVA devra être appliquée.

---

<sup>39</sup> Pour le riz, la TVA constitue pour certains pays une protection de fait, car elle n'est pas appliquée de manière équivalente sur le riz importé et sur le riz local qui est vendu souvent de façon informelle.

Les effets sur la compétitivité du riz dépendront du choix que fera le Sénégal sur le taux de TVA, ainsi que l'opportunité d'une TVA réduite pour certains produits (10 maximum). Soulignons que le Sénégal, suite à la crise des prix alimentaires, n'appliquaient pas de TVA sur les intrants. Le tableau suivant présente les effets des différents taux de TVA que peut choisir le Sénégal pour les intrants et les services agricoles. Deux effets sont déterminants : l'impact sur les marges des riziculteurs et les revenus supplémentaire qu'en tirera l'Etat.

**FIGURE 44 : EFFETS DES DIFFERENTS NIVEAUX DE TVA SUR LES MARGES DES PRODUCTEURS ET LES COMPTES DE L'ETAT**

	situation actuelle	TVA taux réduit		TVA taux plein
		5%	10%	18%
taux de TVA	0%	5%	10%	18%
taux de marge du producteur	27%	25%	22%	19%
revenu supplémentaire pour l'Etat (en millions)	0	604	1 208	2 175

On constate que l'application du taux réduit de TVA diminue les marges des riziculteurs de 2 à 5% selon le niveau de taux réduit choisi. Le gain pour l'Etat est de 600 millions pour un taux à 5% et de 1 200 millions de FCFA pour un taux à 10%. Par contre, une TVA à taux plein, si elle permet un gain important pour l'Etat (2 milliards), diminue fortement les marges des producteurs (-8% par rapport à la situation actuelle). **En conséquence on conseillera de choisir un taux réduit de TVA de 5 % pour les intrants et services agricoles.**

## 11.2 Quel prix du paddy et du riz pour continuer la relance de la riziculture ?

167. Comme l'a montré ces 2 dernières années de crise, le prix du riz local est fortement déterminé par le prix du riz importé. Le prix du riz local, aussi bien dans la vallée qu'à Dakar, a suivi les hausses, puis les baisses du riz importé. Il en a été de même pour le prix du paddy dans la VFS qui a augmenté en 2008, pour diminuer ensuite au début de l'année 2009, suivant ainsi les tendances du prix du riz brisé importé. Quel prix du paddy permettra de perpétuer la relance de la riziculture tout en assurant un prix au détail supportable pour les consommateurs sénégalais, particulièrement les plus pauvres ? L'élément déterminant pour calculer ce prix du paddy est l'analyse des coûts de production, principalement pour la contre saison sèche qui est aujourd'hui le moteur de la relance dans la VFS. L'enjeu sera ensuite d'estimer le niveau de protection et le système envisageable de régulation du prix de la brisure importée qui garantisse ce prix du paddy au producteur.

168. **Les comptes d'exploitation.** Les calculs des coûts de production se fondent sur les comptes d'exploitations de la SAED sur les petits périmètres privés (PIP) pour la contre saison sèche (CSS) de l'année 2008. Les exploitants de ce type d'aménagement sont les plus sensibles au prix du paddy dans la mesure où leurs coûts sont plus importants que sur les grands périmètres. Ce sont d'ailleurs eux qui ont le plus participé à l'augmentation des productions en accroissant les surfaces cultivées principalement en contre saison. Les comptes d'exploitation ont été recalculés pour tenir compte entre

autres<sup>40</sup>, de la fin des subventions sur les intrants et de la baisse des prix sur le marché international. De plus l'amortissement de l'aménagement, qui est à la charge de l'exploitant, a été inclus dans les couts de productions. Le rendement utilisé pour le calcul du cout du kg de paddy est de 6 tonnes.

169. **Des couts de production autour de 100 FCFA le kg de paddy.** Les couts de fonctionnement dépassent 500 000 FCFA l'ha (voir tableau suivant). L'irrigation et la main d'œuvre (avec valorisation de la main d'œuvre familiale) sont les plus gros poste. A ceci s'ajoute l'amortissement de l'aménagement (70 000 FCFA l'ha). On constate, pour un prix du paddy de 135 FCFA/kg, que les revenus sont d'environ 200 000 FCFA l'ha, soit 32 % de taux de marge ce qui avoisine les marges calculées par la SAED<sup>41</sup>. Ce taux de marge constitue pour un exploitant privé un profit motivant pour continuer à pratiquer la contresaison et aménager d'autres terres. Pour un petit producteur les revenus sont plus importants dans la mesure où son propre travail (main d'œuvre familiale estimé à 70 000 FCFA/ha) s'ajoute à ces revenus. De même pour un riziculteur cultivant dans les grands périmètres, les marges sont plus élevées car les couts à l'hectare sont plus faibles.

FIGURE 45 : COMPTE D'EXPLOITATION D'UN PIP EN CONTRE SAISON SECHE

	cout ha	cout au kg de paddy
préparation du sol	25 350	4,23
semences	30 000	5,00
DAP	19 500	3,25
Urée	42 000	7,00
produits phytosanitaires	18 167	3,03
irrigation	126 667	21,11
main d'ouvre	120 000	20,00
battage mécanique	10 000	1,67
autres charges 42	124 350	20,73
frais financiers	26 783	4,46
cout de fonctionnement	542 817	90,47
amortissement	66 667	11,11
entretien aménagement	3 333	0,56
cout total production paddy	612 817	102,14
Revenu net	197 183	32,86
taux de marge	32%	32%
prix paddy	810 000	135,00

170. **Un prix du paddy plancher à 110 FCFA.** Les différentes simulations (voir tableau suivant) montrent que pour un exploitant privé, qui paie l'ensemble de la main d'œuvre, le prix plancher est de 110 FCFA le kg de paddy. Sous ce seuil, le profit est trop faible (8%) pour justifier un investissement malgré tout risqué (risque d'attaque des oiseaux et risque sur les rendements et les prix). Il est très probable que sous ce prix plancher, ce type d'exploitant se détourne de la culture de contre saison et

<sup>40</sup> La main d'œuvre familiale a été valorisée, le renouvellement de la pompe est inclus dans les amortissements de l'aménagement, le cout des intrants ont été actualisés et pour la préparation des sols seul l'offsetage et l'entretien à été retenu.

<sup>41</sup> Compte rendu de l'atelier de lancement de la campagne de commercialisation du riz de saison sèche chaude 2008

<sup>42</sup> Transport, sac, Fomaed, redevance, matériel agricole, moins la valorisation de la paille

ensuite de la culture d'hivernage. Naturellement, plus le prix du paddy baissera en dessous de ce seuil, et plus de riziculteurs se détourneront de la CSS en riz, ou limiteront leurs surfaces en hivernage entraînant en conséquence une baisse de la production.

FIGURE 46 : MARGE SELON LES DIFFERENTS PRIX DU PADDY AU PRODUCTEUR

	Prix 2008/09	Prix incitatif	Prix plancher
prix paddy	135	125	110
taux de marge	32%	22%	8%
revenu net ha	197000	137183	47183

171. **Un prix incitatif à 125 FCFA le kg de paddy.** A 125 FCFA le revenu à l'ha est de 137 000 FCFA ce qui représente un taux de marge de 22%. Sous ces conditions, pour un privé, l'investissement dans la riziculture est suffisamment rentable pour cultiver sur 2 saisons et investir dans la réhabilitation des aménagements abandonnés, mais aussi dans de nouveaux aménagements. Ce prix incitatif constitue une des conditions de la poursuite<sup>43</sup> de la relance de la riziculture dans la CFS. Il devra être actualisé chaque année en tenant compte principalement de l'évolution du prix des carburants et de l'engrais mais aussi des rendements.

172. **Les conséquences sur les prix à Dakar.** Le tableau suivant présente les prix de détail à St Louis et à Dakar selon les différents prix du paddy. Il s'agit d'une filière « moderne » avec un riz trié et usiné dans les rizeries. La qualité de ce riz permet de concurrencer le riz brisé importé AIS<sup>44</sup>. Le prix incitatif du paddy à 125 FCFA/kg devrait porter le prix au détail à Dakar de 305 FCFA, soit 11 % de moins que la moyenne des prix du premier trimestre 2009. Le prix plancher du paddy (110 FCFA/kg) entraîne une diminution de 20 % du prix de détail qui se situerait alors à Dakar à 281 FCFA/kg.

FIGURE 47 : PRIX DU RIZ A ST LOUIS ET DAKAR SELON LE PRIX DU PADDY (FCFA/KG)

	Prix hivernage 2008/09	Prix incitatif	Prix plancher
prix paddy	135	125	110
prix détail St Louis	325	285	261
prix détail Dakar	344	305	281

173. **Les effets sur les ménages pauvres.** En comparaison avec les prix de détail du début de l'année 2009, l'application du prix incitatif du paddy (125 au lieu de 135 FCFA/kg, donc 305 FCFA/kg rendu détail Dakar) entraîne une augmentation du pouvoir d'achat des pauvres de 1,1 %. Le passage du prix incitatif du paddy (125 FCFA), au prix plancher (110 FCFA) entraîne une augmentation du pouvoir d'achat des pauvres de 0,8 % ce qui reste très mesuré. Faut-il compromettre la relance de la riziculture pour des effets aussi limité sur le pouvoir d'achat des consommateurs ? Compte tenu des pertes de pouvoir d'achat qu'on enduré les consommateurs en 2008 suite à la montée des prix du riz, ce gain reste très marginal, quand on le compare aux enjeux d'une diminution de la vulnérabilité alimentaire du Sénégal. Une conclusion s'impose : **il convient de maintenir le prix du riz importé au détail à Dakar en dessus de 300 FCFA le kg si on veut assurer un prix incitatif aux riziculteurs de la vallée.**

<sup>43</sup>

<sup>44</sup> Les marges des commerçants pour les simulations à 125 et 110 FCFA ont été diminuées par rapport à l'année 2008 pour tenir compte d'une concurrence accrue entre les commerçants dans les années futures avec des volumes plus importants commercialisés vers Dakar.

## 11.3 Quels droits de douanes pour le riz importé ?

174. **Revoir la protection régionale.** L'abaissement du niveau de protection du riz à 10 % suite à la mise en place du TEC<sup>45</sup> au sein de l'UEMOA en 2000, a fortement favorisé l'augmentation des importations et la dépendance alimentaire. Le Sénégal a vécu dramatiquement les conséquences de cette dépendance pendant la crise des prix des produits alimentaires en 2008. Il s'agit aujourd'hui dans le cadre des négociations UEMOA CEDEAO sur le TEC et le MSC<sup>46</sup> de définir une politique de protection douanière efficace et équitable pour les différents pays de la zone.

175. Deux décisions, qui seront prises par la CEDEAO et l'UEMOA dans les mois prochains, devraient modifier la compétitivité de la filière riz au Sénégal :

- le reclassement du riz dans le TEC de la CEDEAO, qui est actuellement sur la 3<sup>ème</sup> bande (10% de DD) vers la 4<sup>ème</sup> (20% de DD) ou la 5<sup>ème</sup> (35% de DD)
- la mise en place d'un mécanisme de sauvegarde communautaire (MSC),

176. **Les enjeux.** Le passage des droits de douane du riz importé de 10% actuellement, à 20% ou 35 % (5<sup>ème</sup> bande) est en cours de négociation. Ce changement de protection, s'il a lieu, aura de fortes conséquences sur la compétitivité du riz local. D'ailleurs, pour l'instauration de la « 5e bande » du TEC CEDEAO, le riz n'est pas inscrit sur la liste des produits que le Sénégal souhaite éligibles.

De même la mise en place du mécanisme de sauvegarde communautaire (MSC), actuellement à l'étude à la CEDEAO, devrait permettre de réguler les prix du riz importé. Cet outil doit permettre aux pays de protéger, pour certains produits agricoles sensibles, leur marché intérieur des chocs conjoncturels liés à l'augmentation du volume des importations, la baisse des prix internationaux, ainsi qu'aux variations de change. Les enjeux sur la compétitivité du riz local sont donc importants et il est nécessaire d'en quantifier les impacts.

177. **La situation en mai 2009.** Actuellement avec un prix de la brisure importé A1S à 320 \$ la tonne (cours de mai 2009) et un cours du \$ à 505 FCFA, le prix du riz au détail à Dakar serait de 298 FCFA/kg<sup>47</sup> du paddy devrait être de 119 FCFA/kg dans la vallée, ce qui laisse encore une marge par rapport au prix plancher de 110 FCFA/kg (voir paragraphe 170). Par contre, si le cours international baisse jusqu'à 295 \$ on toucherait alors les prix plancher. On risque alors d'avoir une baisse sensible des revenus des riziculteurs pour la CSS 2009 ; ce qui peut avoir des conséquences sur les surfaces cultivées la prochaine saison à savoir l'hivernage 2009/2010.

178. **Les simulations.** Nous avons donc simulé différents niveaux de protection (20%, 35%) en prenant pour situation de référence la situation des prix internationaux de mai 2009 (avec un prix international de la brisure importé A1S à 320 \$ la tonne et un cours du \$ à 505 FCFA, et des DD de 10%<sup>48</sup>). Ces simulations nous permettent de calculer les effets des changements de droits de douane sur les prix au détail du riz importé et local, les conséquences sur le pouvoir d'achat, particulièrement des populations pauvres, et les effets sur le prix du paddy dans la VFS. De plus nous avons calculé les augmentations de revenus liés à ces changements de DD en distinguant : les revenus de l'Etat qui

<sup>45</sup> Tarif extérieur commun

<sup>46</sup> Mécanisme de sauvegarde communautaire

<sup>47</sup> En fait le prix au détail était plus élevé à Dakar au mois de Mai car il correspondait à du riz importé 4 à 5 mois avant quand les cours internationaux étaient plus élevés.

<sup>48</sup> Plus 2.7 % de taxe communautaires

bénéficient des augmentations des tarifs, les revenus ruraux issus de l'augmentation du prix du paddy et les revenus urbains liés principalement à la commercialisation du riz.

179. **Le passage à la 4<sup>ème</sup> bande (DD = 20%) : un prix incitatif pour les producteurs.** L'augmentation des droits de douane à 20% entraîne une augmentation des prix du riz au détail à Dakar de l'A1S de 6 % (soit 316 FCFA/kg). On se retrouverait donc dans une situation semblable à celle du premier trimestre 2009. Si le différentiel de prix entre le riz importé et le riz local reste le même, ce qui est probable, le prix du paddy serait de 130 FCFA/kg, donc au un niveau avoisinant le prix du paddy incitatif (voir paragraphe 171). Ceci entraînerait une perte de pouvoir d'achat des ménages moyens de 0,5% et de 0.6 % pour les ménages les plus pauvres, ce qui est relativement peu. Les revenus de l'Etat augmenteraient de près de 16 milliards et les revenus ruraux de 6 milliards suite à l'augmentation du prix du paddy.

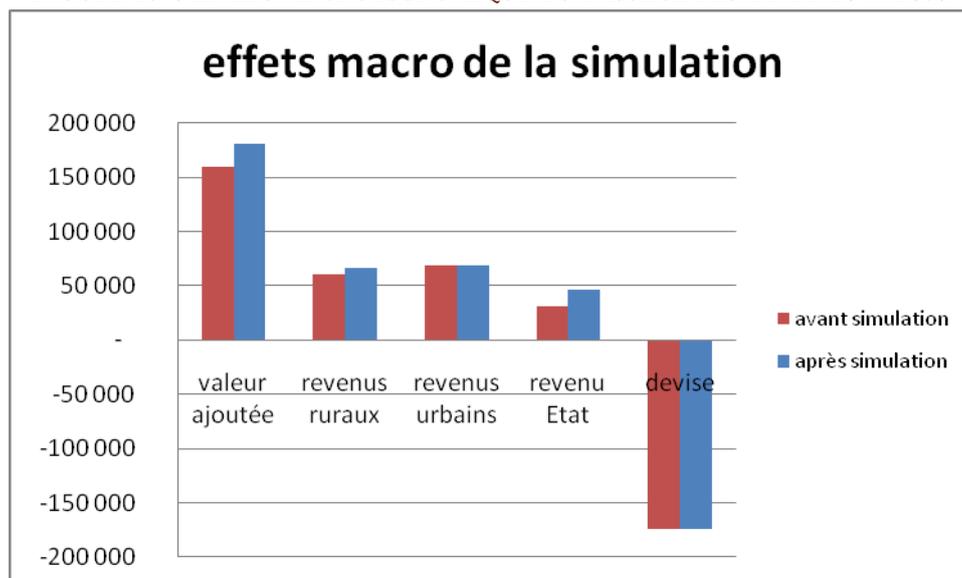
180. **Le passage à la 5<sup>ème</sup> bande (DD = 35%) : retour à la situation 2008.** Des droits de douane à 35% entraîneraient une augmentation du prix du riz importé de 15 % qui passerait à 344 FCFA/kg ce qui entraînerait un prix du paddy dans la VFS à 147 FCFA/kg. On se retrouverait alors dans la même situation que pour l'année 2008 lors de la campagne de CSS 2008. La perte de pouvoir d'achat serait alors de 1,6% pour les consommateurs pauvres. Le gain pour l'Etat serait alors de 40 milliards celui des ruraux de 15 milliards et de 2 milliards pour les revenus urbains.

FIGURE 48 : SIMULATION DES VARIATIONS DE DROIT DE DOUANE SUR LES RIZ IMPORTE

DD	10% situation actuelle <sup>49</sup>	20%	35%
<i>effets sur les prix de détail</i>			
prix détail Dakar riz A1S	298	316	344
augmentation des prix de détail		6%	15%
<i>effets sur les filières locales</i>			
prix détail Dakar riz local	293	316	342
prix paddy dans la VFS	<b>119</b>	<b>130</b>	<b>147</b>
<i>effet sur le pouvoir d'achat</i>			
consommateur moyen		- 0,51%	- 1,26%
consommation pauvre		- 0,64%	- 1,58%
<i>augmentation des revenus en millions de FCFA</i>			
revenus de l'Etat		15 800	40 000
revenus ruraux		6 000	15 000
revenus urbains		600	2 000

<sup>49</sup> Cours du prix FOB et du dollar en mai 2009

FIGURE 49 : EFFETS MACROECONOMIQUE DU PASSAGE DES DD DE 10 A 20%



181. **Conclusion : des droits de douanes à 20 %.** En première analyse il serait donc utile de faire passer les droits de douanes sur le riz importé à la 4<sup>ème</sup> bande (20%). On retrouverait alors un prix incitatif pour les riziculteurs de la vallée avec des niveaux de prix « supportable » pour les consommateurs (même situation qu'en mai 2009).

Avec ce niveau de protection, la relance de la production ne seraient mises en danger que pour un prix de la brisure AIS sur le marché international à 295 \$, ou un cours du dollar à 470 FCFA, ce qui n'est pas improbable à court terme. Peut-on se prémunir face à cette éventualité ?

## 11.4 Le Mécanisme de Sauvegarde Communautaire (MSC)

182. **Comment se prémunir du risque de baisses ou de hausse des cours internationaux et du dollar ?** Le Sénégal a su parfaitement gérer la flambée des prix en 2007 2008 en suspendant les droits de douanes puis en subventionnant le riz importé. Comment inversement gérer la baisse des cours internationaux si elle se poursuivait à court terme ?

On distinguera les outils de régulations sur le court terme et ceux sur le long terme (MSC) Aujourd'hui, en attendant la fin des négociations sur le TEC et le Mécanisme de Sauvegarde Communautaire (MSC) qui devrait régler le problème sur le long terme, le Sénégal a d'autres instruments de protection envisageables sur le court terme, si les cours du riz ou le dollar venait à fortement diminuer.

### 11.4.1 Se protéger sur le court terme

183. **La TCI.** Une solution serait, en attendant la mise en place de la MSC, de mettre en place la TCI (taxe conjoncturelle d'importation) qui a déjà été utilisée dans le cadre de l'UEMOA comme un mécanisme additionnel de protection sur la farine de blé et le sucre mais qui reste difficile à déclencher à court terme. Peu de pays de l'UEMOA utilisent la TCI. C'est uniquement le cas du Mali

qui applique une TCI de 55% sur les importations de sucre. Le Niger a appliqué une TCI de 10% sur le riz de 2000 à 2002, mais elle n'est plus en vigueur actuellement. La Guinée était au moment de la dernière revue de politique commerciale (2005) en train d'étudier la possibilité d'introduire une TCI sur le riz.

**184. Les valeurs de référence** L'UEMOA a par ailleurs adopté un système de **valeurs de référence** pour certains produits, applicables dans le cas de subventions, de dumping ou de suspicion de fausse déclaration en douane. La valeur de référence détermine le prix auquel la marchandise peut entrer sur le marché de l'UEMOA, ce qui donne lieu à un prélèvement variable pour amener le prix CAF du produit au niveau de la valeur de référence. Les droits de porte et les autres taxations (comme la TVA) sont alors appliqués sur la base de cette valeur de référence. La liste des produits éligibles est décidée au niveau de l'UEMOA, par contre le montant des valeurs de référence et les produits sur lesquels elle s'applique effectivement sont définis au niveau de chaque Etat membre. A noter que les valeurs de référence et la TCI ne sont pas cumulables sur un même produit. Plusieurs pays ont utilisé le système de la valeur de référence pour protéger leurs marchés<sup>50</sup>. Le système de valeurs minimales qui a les mêmes effets que les valeurs de référence et qui a été utilisé par le Sénégal sur le riz est plus difficilement applicable<sup>51</sup>.

**185. Le système d'évaluation en douane** Certains pays de la CEDEAO utilisent un système d'évaluation en douane qui se rapproche du système des valeurs de référence de l'UEMOA. La Sierra Leone utilise des valeurs de référence sur le riz (235 dollars US la tonne), la farine (225 dollars US la tonne) et le sucre (240 dollars US la tonne). La Gambie quant à elle a recours à une liste de valeurs indicatives auxquelles les valeurs CAF sont systématiquement comparées.

**186. Conclusion.** Le Sénégal dispose donc, avant la conclusion des négociations sur le TEC CEDEO et le MSC et leurs applications, de différents outils de protection qui pourraient être mis en place provisoirement, tel que la TCI, les valeurs de référence,... Ces outils pourraient être utilisés dans l'éventualité d'une baisse des prix internationaux sur le court terme. Inversement si les prix internationaux repartent à la hausse il est toujours possible de lever provisoirement les droits de portes et autres taxes fiscales comme ce fut le cas en 2008.

Ceci suppose préalablement un consensus des différentes parties impliquées et une évaluation technique de l'applicabilité et des effets de ces outils de régulation.

---

<sup>50</sup> Deux pays de l'UEMOA utilisent le système des **valeurs de référence**. Le Burkina Faso y a recours sur la farine de froment (225 FCFA/kg), le sucre granulé blanc (220 FCFA/kg), le sucre blanc en morceaux (260 FCFA/kg) et les huiles végétales (380 FCFA/litre). Le Mali utilise également des valeurs de référence de l'UEMOA sur certains produits, qui ne sont toutefois pas des produits agricoles (il s'agit principalement des tissus). Le Niger utilise des valeurs administratives sur plusieurs produits, qui doivent être remplacées par des valeurs de référence de l'UEMOA. La Guinée a supprimé en 2003 la valeur de référence appliquée sur les importations de riz.

<sup>51</sup> Dans ses objectifs et surtout dans son application, ce système de valeurs minimales est identique à celui des valeurs de référence de l'UEMOA : la valeur minimale détermine le prix auquel la marchandise entre sur le marché du Sénégal, ce qui donne lieu à un prélèvement variable pour amener le prix CAF du produit au niveau de la valeur minimale. Comme pour la valeur de référence, c'est sur la base de la valeur minimale que sont calculés les droits de porte et les autres taxations (comme la TVA). Théoriquement, d'un point de vue juridique, les valeurs minimales sont incompatibles avec l'application d'une TCI. Ce système de valeur de référence arrivé à expiration le 30 juin 2005, vient à été prorogé pour certains produits pour une période de deux ans, sur accord de l'OMC, le Sénégal précisant bien que cette demande de prorogation sera la dernière

### 11.4.2 La protection des fluctuations sur le long terme

187. **Le MSC en négociation à la CEDEAO.** Il est prévu, au titre de mesure d'accompagnement du TEC de la CEDEAO, de mettre en place un mécanisme de sauvegarde de la CEDEAO (MSC). Ce mécanisme vise à protéger la production locale de la volatilité des prix mondiaux, de la fluctuation des taux de change ainsi que de l'augmentation des volumes importés. Il comportera des seuils de prix, de cours de change et de volume qui déclencheront son application, et sera suspendu lorsque la situation du marché reviendra à la normale. Au niveau de l'UEMOA, le MSC doit remplacer la TCI qui joue actuellement un rôle de sauvegarde

188. **La majorité des pays de la CEDEAO dont le Sénégal ne dispose pas de législation nationale en termes de mesure de sauvegarde.** L'exception est le Nigeria qui en 2005 était sur le point de promulguer une loi sur les mesures de sauvegarde. Le Ghana utilise quant à lui une Taxe spéciale à l'importation qui est en partie une mesure compensatoire.

189. **La proposition de MSS du Sénégal pour l'OMC.** Le Sénégal, par le biais du Sous-comité «Commerce des Produits Agricoles» du Comité National des Négociations Commerciales Internationales, a élaboré en avril 2006 une « Note de cadrage pour la définition des Produits Spéciaux et du Mécanisme de Sauvegarde *Spécial* ». Dans cette note, qui a été transmise à l'UEMOA, le Sénégal proposait des modalités de mise en œuvre du Mécanisme de Sauvegarde Spécial alors en discussion à l'OMC. L'objectif assigné au MSS est de protéger, pour certains produits sensibles, le marché intérieur des augmentations du volume des importations, des baisses des prix internationaux ainsi que des variations de change. Le gouvernement a la possibilité d'appliquer des taxes additionnelles pendant une certaine période si certains seuils de déclenchement sont atteints. Ces seuils sont calculés en fonction d'une moyenne de référence calculée sur les années passées (aussi bien pour le déclenchement par les volumes, les prix ou le change). Contrairement à la TCI, aux valeurs de référence et aux surtaxes, c'est un mécanisme qui présente l'avantage d'être modulable. Sous réserve de ne pas dépasser un taux maximal autorisé, le gouvernement est libre d'appliquer le niveau de taxe de sauvegarde qu'il juge le plus pertinent en fonction des effets sur les différents segments de la population. Des simulations<sup>52</sup> réalisées, entre autres, sur le riz montrent qu'entre 1999 et 2005, si le MSS avait été en place, il y aurait eu des déclenchements par les volumes de riz importé la plupart des années, des déclenchements sur les prix en 2003, 2004, 2005 et sur le cours des changes en 2003 2004. Le MSS aurait donc pu être appliqué pour réguler efficacement les importations de riz.

190. **Conclusion.** Le Sénégal, plus que les autres pays d'Afrique, a engagé une réflexion sur les mécanismes de sauvegarde depuis plusieurs années. Il a donc une bonne expérience pour négocier au mieux le MSC de la CEDEAO. Pour la filière riz, il serait très utile que le Sénégal reprenne les modalités qu'il avait proposées pour le MSS en 2006.

## 11.5 Continuer les subventions ?

191. Les subventions de l'Etat sur les intrants agricoles ont été très utiles pour compenser les fortes augmentations des produits importés (engrais et pesticides) de l'année 2008. Ces subventions étaient

---

<sup>52</sup> Produits spéciaux et mécanisme de sauvegarde spéciale pour les filières agro-alimentaires du Sénégal 2006

de 70 % sur les engrais en CSS 2008, de 50% en hivernage 2008/09 soit une subvention de 13 FCFA par kg de paddy. Cette subvention a en fait compensé en partie l'augmentation du prix des engrais sur le marché international. Le cout pour l'Etat de cette subvention a dépassé en 2008 4 milliards de FCFA.

192. Aujourd'hui si on appliquait une subvention de 50% sur les intrants le prix du paddy devrait baisser de 6 FCFA par kg et le prix du riz au détail rendu Dakar de 10 FCFA, si les acteurs de la filière reportent cette baisse des couts sur les prix, ce qui n'est pas évident car l'expérience montre que le prix du riz local est déterminé par le prix du riz importé. Le cout pour l'Etat de cette subvention serait de 3,5 milliards sur la base des prévisions de surfaces cultivées de la SAED pour 2009.

193. Dans un objectif de pérennisation de la relance de la riziculture cette subvention permettrait de limiter la baisse des marges suite à une baisse des prix internationaux et de maintenir la compétitivité du riz local. Par contre elle aurait peu d'effet en cas d'augmentation des cours internationaux, si ce n'est d'augmenter les marges des acteurs de la filière, car le prix local est déterminé par les cours internationaux.

194. Donc dans une perspective d'une baisse des cours internationaux il convient de comparer l'alternative entre une politique de subvention qui couterait 3.5 milliards à l'Etat et les recettes supplémentaires qu'engendrerait le passage des droits de douane de 10% à 20% à savoir 6 milliards tout en sachant que cette dernière alternative fait perdre 0,65 % aux consommateurs pauvres. En conclusion, si les subventions de l'Etat sur les intrants agricoles ont été très utiles pour compenser les fortes augmentations de leur prix en 2008, elles ne se justifient par contre plus<sup>53</sup> dans les conditions économiques actuelles (prix du riz local à 300 FCFA à Dakar et cours international à 320\$)

## 11.6 Un système d'information pour piloter la filière

195. **Un système d'information actuel de bonne qualité.** Plusieurs publications permettent de suivre régulièrement l'évolution des filières riz. Néanmoins nous avons constatés que les responsables des organisations paysannes n'étaient pas informés sur la réforme de la TVA ni de la position du Sénégal sur l'exclusion du riz de la liste de la 5 ème bande du TEC. On constate également que les données statistiques publiées par la SAED sur la production, les rendements et les superficies cultivées sont contestées par certains acteurs, et notamment les représentants des producteurs. On constate enfin que la fréquence de publication des relevés des prix du riz, hebdomadaire entre avril et fin 2008, a tendance depuis lors à devenir plus irrégulière, ce qui réduit considérablement l'intérêt opérationnel de ce travail pour les producteurs.

196. **Nous recommandons :**

- Le rapprochement et l'harmonisation des informations de la SAED et de la CGERV sur les comptes d'exploitation,

---

<sup>53</sup> Aujourd'hui si on appliquait une subvention de 50% sur les intrants le prix du paddy devrait baisser de 6 FCFA par kg et le prix du riz au détail rendu Dakar de 10 FCFA si les acteurs de la filière reportent cette baisse des couts sur les prix, ce qui ne sera sans doute pas le cas car le prix du riz local est déterminé par le prix du riz importé. Les subventions permettent de limiter la baisse des marges suite à une baisse des prix internationaux, par contre elles ont peu d'effet en cas d'augmentation des cours internationaux, si ce n'est d'augmenter les marges des acteurs de la filière.

- le suivi des exploitations selon une typologie à définir pour enrichir les calculs à l'hectare utilisés aujourd'hui,
- une meilleure diffusion aux acteurs de la filière des informations sur les négociations de la politique tarifaire et fiscale de l'UEMOA et de la CEDEAO,
- L'amélioration de la base de données sur le riz qui doit être enrichie avec, entre autres, des informations précises sur le commerce international et les importations. Un modèle d'aide à la décision, s'inspirant des modèles déjà réalisés, devrait être conçu pour aider les responsables à piloter la filière.
- La mise en place d'un suivi de l'activité des rizeries, et, à partir d'un échantillon représentatif, de celle des décortiqueuses villageoises, ce qui permettra de mieux cerner l'évolution de la commercialisation.
- Une collaboration plus étroite entre la SAED et l'organisation des producteurs pour l'élaboration des statistiques de production, de sorte que la méthodologie utilisée soit mieux connue et acceptée par tous.
- La reprise, sous une forme éventuellement simplifiée et sur un support adapté (site internet) de la publication en temps réel de relevés de prix effectués par l'ARM (complétés par un relevé des prix au stade du gros, ainsi que de l'état des stocks).

## 12 PROPOSITION EN MATIERE D'AMELIORATION DE LA COMMERCIALISATION DU RIZ DE LA VFS

### 12.1 Orientations stratégiques

197. Le modèle d'organisation à proposer pour l'amélioration de la commercialisation du riz de la VFS est à définir en fonction des objectifs à rechercher, des intérêts et des positions des principales parties prenantes et des contraintes à prendre en compte. Cette analyse permet d'identifier les options possibles, puis de sélectionner celle qui permet au mieux de concilier les objectifs, les contraintes et les intérêts des parties.

#### 12.1.1 Point de vue et intérêts des parties prenantes

198. L'atelier tenu avec les parties prenantes de la filière au cours de la mission a révélé un certain nombre de reproches fondés adressés au système actuel commercialisation et a permis de mettre en évidence leurs intérêts :

- Les *riziers* se plaignent de l'absence de crédit de commercialisation, qui leur permettrait d'acheter du paddy, et de l'insuffisance des capacités de stockage. Leur intérêt est de faire tourner leurs usines de façon régulière, avec un minimum de ruptures de charges, et, dans la mesure du possible, à pleine capacité
- Les *producteurs* se plaignent du caractère imprévisible pour eux de l'évolution du prix, et n'ont souvent pas confiance dans les riziers, qui n'ont pas toujours, dans le passé, pu payer le riz qu'ils prenaient à crédit. Leur intérêt consiste à vendre le paddy en toute sécurité et rapidement, pour pouvoir rembourser le crédit de campagne, et se consacrer dans les meilleures conditions à la

prochaine campagne ...à un prix qui soit « juste », c'est-à-dire qui permette de vendre le riz sans sur-profit pour le commerçant ou le rizier

- *Les commerçants urbains* se plaignent de l'atomisation de l'offre, qui rend l'approvisionnement en riz local malaisé et coûteux, et de l'offre réduite en riz de qualité correspondant à la demande urbaine, et notamment dakaroise; ils se plaignent également de l'attitude de rétention des producteurs, souvent qualifiée de "spéculatrice" Leur intérêt est d'avoir un approvisionnement régulier en quantité et qualité, ...aussi facile que pour le riz importé,...et à un prix compétitif par rapport au prix de la brisure importé.
- *Le crédit agricole* a eu des expériences malheureuses avec les rizières, et n'envisage pas de les financer directement. Il s'inquiète de la longueur de la campagne de commercialisation, qui retarde d'autant le dénouement des crédits de campagne, et augmente le risque bancaire, notamment avec la pratique croissante de la contre-saison. Son intérêt est le dénouement rapide du crédit de campagne et la minimisation du risque bancaire, notamment en s'assurant que le paddy dont il a financé la production dispose d'un débouché assuré, et en obtenant une domiciliation de la vente afin de pouvoir automatiquement récupérer son crédit

199. Le système à mettre en place devra, autant que possible, répondre aux intérêts des acteurs, pour lesquels il existe des points de convergence, permettant d'envisager des mécanismes gagnant-gagnant. Certaines contraintes doivent être prises en compte, parmi lesquelles :

- La grande réticence du crédit agricole à consentir des crédits de commercialisation aux rizières ; le crédit de commercialisation devra donc s'appuyer sur d'autres acteurs que les rizières
- Les mécanismes proposés devront tenir compte de la propension traditionnelle des petits producteurs à ne commercialiser leurs excédents que progressivement, et leur démontrer l'avantage d'une commercialisation rapide, en éliminant les risques (chute des prix).

### 12.1.2 Les objectifs à rechercher

200. Au plan de l'intérêt général de la filière, un "bon" système de commercialisation doit répondre aux objectifs suivants :

1 Permettre l'usinage, dans des rizeries capables de produire du riz de qualité, d'un volume de riz correspondant aux quantités à distribuer sur les marchés urbains, ce qui implique :

- ✧ Une meilleure intégration des rizeries modernes dans le circuit de distribution
- ✧ Le rétablissement de la confiance entre rizières et producteurs
- ✧ La rémunération du paddy et du travail du rizier à la qualité
- ✧ Une sécurisation des transactions et des stocks, rendant à nouveau possible le financement de la commercialisation par le secteur financier

2 Maximiser le revenu du producteur (tout en évitant la fixation du prix du paddy à des niveaux qui ne permettent pas l'écoulement du riz sur le marché) et permettre aux producteurs pratiquant la double culture de commercialiser rapidement leur paddy ; ceci implique :

- ✧ L'optimisation des coûts de commercialisation
- ✧ L'élaboration d'une formule de détermination des prix du paddy à la fois équitable, souple et acceptables par toutes les parties

- ⤴ Des crédits de commercialisation suffisamment abondants pour éviter une baisse artificielle des prix offerts à la récolte
  - ⤴ La promotion, autant que possible, de partenariats entre producteurs et opérateurs commerciaux, permettant une répartition équitable des profits et un approvisionnement régulier des usines
- 3 Intéresser les grossistes urbains à acheter le riz de la VFS, ce qui implique
- ⤴ des prix concurrentiels par rapport au riz importé (et suivant l'évolution du prix du riz importé),
  - ⤴ un approvisionnement facilité en riz usiné de qualité,
  - ⤴ une régularité dans la qualité,
  - ⤴ des lots de riz proposés à la vente en quantité suffisante pour intéresser les grossistes

### 12.1.3 Les principes directeurs de l'organisation proposée

#### *Nécessité de Partenariat et de contractualisation des relations entre partenaires*

201. L'analyse ci-dessus conduit à envisager des formes de partenariat entre groupements de producteurs, riziers et commerçants, autour d'intérêts convergents. Ces partenariats doivent se traduire par une contractualisation des relations entre partenaires, précisant un certain nombre d'obligations réciproques, qui doivent garantir aux producteurs qu'ils seront payés de leur paddy à un prix équitable, au riziers que leur usine sera convenablement approvisionnée en paddy, au commerçant qu'il pourra compter sur un approvisionnement régulier en riz de qualité. La façon de garantir un prix équitable au producteur constitue le nœud de tels partenariats.

#### *Caractère local des partenariats*

202. Ces partenariats pourraient être établis au niveau centralisé des associations professionnelles, option actuellement évoquée par certains acteurs, ce qui conduirait à la mise en place d'un organisme unique chargé de la commercialisation. Ils peuvent aussi être laissés aux initiatives locales (par exemple entre un rizier, quelques groupements de producteurs alentour et un ou deux grossistes), ce qui conduirait à la constitution d'un certain nombre de partenariats locaux. Cette dernière option apparaît nettement préférable, dans la mesure, d'abord, où elle induit une concurrence génératrice d'émulation entre partenariats, qui ne pourra que bénéficier aux producteurs. Elle permet d'autre part le regroupement des acteurs locaux par affinités, ce qui semble être le meilleur gage de réussite de cette nouvelle organisation.

#### *Besoin d'une instance d'appui*

203. Dans l'option proposée de partenariats locaux, donc multiples, il apparaît nécessaire de prévoir une structure d'appui qui puisse aider à la création de tels partenariats, à leur promotion, et leur fournir l'assistance dont ils auront besoin, au moins au démarrage de leur activité.

#### *Caractère privé des partenariats et de la structure d'appui*

204. Les offices publics de commercialisation ayant, au Sénégal comme ailleurs, montré leurs limites, il apparaît nécessaire de maintenir, tant au niveau local qu'au niveau central, le caractère privé

des organismes intervenant dans la commercialisation. Le caractère privé des instances de commercialisation n'exclut cependant pas forcément, dans la mesure où il y va de l'intérêt général, des appuis publics, accordés dans la transparence et le respect du principe d'égalité de traitement.

### ***Caractère incontournable du crédit de commercialisation***

205. Quel que soit le mode d'organisation de la commercialisation, celle-ci ne pourra fonctionner sans la mise en place d'un crédit de commercialisation, la mobilisation des quelque 100 000T de paddy à usiner (à court terme) exigeant des sommes dépassant très largement les disponibilités financières des partenaires. Une implication de la CNCAS ainsi que d'autres institutions susceptibles de financer la commercialisation est donc indispensable. Le schéma institutionnel et opérationnel à mettre en place doit donc apporter aux institutions financières un maximum de garanties, afin de les inciter à financer la commercialisation.

#### **12.1.4 Le schéma de commercialisation à promouvoir**

206. Les principes ci-dessus permettent d'esquisser les grandes lignes de l'organisation commerciale à promouvoir :

- La création de partenariats locaux, sous forme de sociétés commerciales, regroupant GIE de producteurs, riziers et, dans la mesure du possible, grossistes, les partenaires étant liés par un accord de partenariat définissant ses modalités de fonctionnement ; la création d'une dizaine de tels partenariats pourrait être envisagée à l'horizon de cinq ans
- La création d'une société privée ayant vocation à promouvoir et appuyer ces partenariats locaux (par des prises de participation et la fourniture de conseils rémunérés), la Société de Promotion des Partenariats Commerciaux (LPPC).
- Le dispositif serait complété par une formule de fixation du prix du paddy, en fonction du prix du riz importé ; une telle formule garantirait aux producteurs un prix équitable, puisque corrélé à celui du marché.
- Enfin, le paddy acheté dans le cadre des partenariats locaux bénéficierait d'un crédit de commercialisation appelé à prendre le relais du crédit de campagne.

## **12.2 Description détaillée du schéma proposé, de son fonctionnement et de sa mise en œuvre**

### **12.2.1 Les sociétés locales de partenariat (SLP)**

#### **12.2.1.1 Statut et partenaires**

207. Les SLP devraient avoir un statut leur permettant d'effectuer dans les meilleures conditions des actes de commerce et de posséder un capital contribuant à garantir les emprunts qu'elles contractent. Le statut de société commerciale (anonyme ou à responsabilité limitée) apparaît le plus approprié.

Les actionnaires de cette société seraient les partenaires, essentiellement un rizier et un ou plusieurs GIE de producteurs (et/ou des producteurs individuels disposant d'exploitation de type commercial) situés à proximité et souhaitant établir des liens de confiance. La présence d'un opérateur commercial disposant d'un réseau de distribution dans le capital de SLP est, en outre, souhaitable, mais sans doute plus difficile à obtenir<sup>54</sup>; en revanche, des opérateurs comme SOENA, qui souhaite s'investir dans la commercialisation du riz et fidéliser son approvisionnement, seraient bienvenus et devraient être intéressés. La société de promotion des partenariats commerciaux (SPPC) pourrait également participer au capital, ce qui lui donnerait un droit de regard sur le fonctionnement de la SLP.

#### **12.2.1.2 Activités**

208. L'objet social de la SLP serait l'achat, l'usinage et la commercialisation du riz, ainsi qu'à titre accessoire, toute activité concourant à cet objet.

##### ***Achat de paddy***

209. L'achat de paddy sera réglé dans le cadre d'un accord entre la SLP et les producteurs actionnaires, faisant partie intégrante de l'accord de partenariat et pouvant, à ce titre, être intégré dans le règlement intérieur de la société. Selon cet accord, les partenaires producteurs s'engagent à livrer à la société une partie de leur production (au moins égale à la partie de la commercialisation nécessaire au remboursement du crédit intrants). Des conditions strictes de qualité du paddy devront être définies (propreté, absence de corps étrangers, homogénéité variétale) avec une grille de réfaction en cas de qualité inférieure ou en cas de degré d'humidité supérieur aux normes.

210. Le paiement du paddy serait effectué en deux fois, dans un premier temps, le paiement d'un acompte, calculé sur la base d'un prix minimum prévisible en fonction du prix du riz importé ; dans un deuxième temps, le paiement d'un complément de prix, à la fin de la campagne, calculé à partir du prix moyen effectif du riz importé (qui est le véritable déterminant du prix du paddy) au cours de la période de commercialisation.

211. Il est souhaitable, dans la mesure où le partenariat permet une base de confiance entre producteurs et la SLP, que l'acompte initial soit payé de façon légèrement différée (par exemple à 30 jours), de sorte à réduire au minimum les besoins de financement de la SLP, dans un contexte où les financements disponibles seront vraisemblablement limités<sup>55</sup>. Les règles du partenariat pourraient laisser ouverte la possibilité pour la SLP d'acheter du paddy en dehors du cercle des partenaires producteurs, dans la mesure où la totalité de l'offre de ses derniers a pu être achetée.

##### ***Usinage***

212. Conformément à la pratique actuelle, l'usinage serait effectué à façon par le rizier partenaire pour le compte de la SLP, propriétaire du paddy acheté aux producteurs, sur la base d'un contrat faisant partie intégrante du règlement intérieur de la SLP. Un cahier des charges précisant les modalités de l'usinage, les délais et les qualités de riz à obtenir serait annexé au contrat d'usinage. Le triage du riz en au moins deux catégories granulométriques en serait une des conditions.

---

<sup>54</sup> Les grossistes interrogés lors de la mission se sont montrés réservés sur leur participation en capital, préférant attendre de voir comment fonctionne la société

<sup>55</sup> Cette proposition permet d'améliorer la viabilité financière de l'opération, sans en constituer une condition nécessaire

Dans la mesure où le paddy acheté par le partenariat sera certainement, du moins dans un premier temps, inférieur à la capacité de la rizerie, le rizier aura toute possibilité de travailler à façon pour d'autres clients que la SLP, à condition que les délais contractuels d'usinage soient respectés. En revanche, il apparaît souhaitable que le rizier s'interdise, dans le cadre du contrat, de commercialiser lui-même du riz en dehors du partenariat, ce qui risquerait de susciter des conflits d'intérêt.

### *Vente du riz*

213. La SLP vend le riz acquis au titre du partenariat après usinage (et éventuellement stockage, pour adapter l'offre à la demande des grossistes, échelonnée au cours de l'année). Les modalités de vente sont évidemment différentes selon que le partenariat inclut un grossiste ou non :

- Dans le premier cas, il est possible, dans le cadre d'un contrat entre la SLP et le (ou les) grossiste(s), de s'entendre à priori sur le rythme des ventes et une formule de prix. De façon parallèle à la formule de prix pour l'achat du paddy, cette formule serait indexée sur le prix de la brisure importée, de sorte que le grossiste couvre ses coûts standards de transport et d'entreposage et qu'il tire une marge équivalente à celle que lui procure la brisure importée; le prix serait donc ajusté à chaque livraison en fonction de l'évolution du prix de la brisure importée
- Dans le deuxième cas, la SLP aura pour tâche, avec l'appui éventuel de la SPPC, de démarcher des grossistes urbains, et de leur vendre du riz au meilleur prix possible (prix du marché), si possible dans le cadre de contrats échelonnés dans le temps

### *La fixation du prix du paddy*

214. Le principe proposé est de fixer le prix d'achat du paddy par la SLP aux producteurs en fonction du prix de gros du riz brisé A1S non parfumé sur le marché de Dakar, ce marché constituant le principal marché du riz. Ce prix n'est malheureusement pas recensé dans les notes d'information sur les marchés diffusés par l'ARM, mais cette dernière le relève systématiquement.

Sur la base de l'analyse de la structure des coûts (voir chapitres 4), la formule de calcul proposée est la suivante : **Prix du paddy = 65% x (Prix de gros Dakar – 57 FCFA/kg)**, dans laquelle le forfait de 57 FCFA<sup>56</sup> couvrirait les coûts du grossiste et une marge "normale".

Le prix initial serait égal à 90% du prix calculé sur la base du prix de gros à l'époque de la récolte. Le prix final (payé à la fin de chaque campagne) serait de 100% du prix calculé sur la base du prix de gros moyen au cours de la campagne de commercialisation. Au cas (qui devrait être le cas général) où le prix final est supérieur au prix initial, un complément de prix est versé aux producteurs.

Le prix de vente contractuel au rizier pourra être calculé selon une formule parallèle, du type :

**Prix de vente ex usine = Prix de gros Dakar – 32 FCFA/kg riz**, dans laquelle le forfait de 32 FCFA couvrirait le coût de transport à Dakar et la marge brute "normale" de l'opérateur.

---

<sup>56</sup> Détail des coûts intermédiaires :

Transport Vallée-Dakar:	8 FCFA/kg riz
Marge brute grossiste:	24 FCFA/kg riz
Coûts d'intervention de la SLP:	22 FCFA/kg riz
Marge industrielle de la SLP:	3 FCFA/kg riz
Total:	57 FCFA/kg riz

215. Le tableau ci-dessous montre que l'application de cette formule sur la base des prix moyens de gros constatés au cours des 5 premiers mois de 2009 aurait donné un prix final du paddy de 147 FCFA/kg, nettement plus avantageux que le prix effectivement payé aux producteurs. Le prix initial aurait été de 133 FCFA/kg, équivalent au prix effectivement payé. Sur la base des prix constatés en mai 2009 (en baisse par rapport à la moyenne des 5 premiers mois de l'année, le prix initial serait de 110 FCFA/kg.

FIGURE 50 : EXEMPLES DE CALCUL DU PRIX DU PADDY SELON LA FORMULE PROPOSEE

	barème	Situation mai 09	situation moyenne 1er Semestre 09
Prix de gros distributeur brisure A1S importée		245	283
moins :			
transport Vallée-Dakar	8	8	8
marge brute grossiste	24	24	24
<b>= prix carreau usine riz brisé local (vente à grossiste)</b>		<b>213</b>	<b>251</b>
moins : coûts de la SLP			
stockage et frais financiers (2 mois)	-6	-6	-6
frais d'usage	-25	-25	-25
moins récupération du son	14	14	14
freinte (1%)	-2	-2	-2
Sacherie	-3	-3	-3
marge industrielle (15% des coûts)	-3	-3	-3
sous-total coûts SLP	-25,3	-25,3	-25,3
prix achat initial paddy (90% du prix calculé)		110	132
prix d'achat final paddy (100% du prix calculé)		122	147

### *Volume d'activité envisageable et besoins de financement pour une SLP type*

216. Le volume d'activité raisonnable de départ d'une SLP pourrait être de l'ordre de 2000 à 3000T de riz, ce qui correspond à la capacité d'une minirizerie de 1T/heure ou à la moitié de la capacité d'une minirizerie de 2T/heure. L'approvisionnement en paddy correspondrait dans ce cas à 50% de la production d'un GIE ou d'un groupe de GIE de 800 à 1000 ha, ce qui apparaît une taille raisonnable pour que l'opération reste facilement gérable (rien n'interdit à la SLP d'élargir le partenariat de producteurs à mesure qu'elle est confortée dans ses activités).

Les besoins de financement sont calculés sur le tableau ci-dessous <sup>57</sup>:

<sup>57</sup> Dans l'hypothèse d'un volume d'activité de 2 000T de riz, d'un paiement des producteurs à 30 jours et d'une vente de riz échelonnée sur 6 mois pour la récolte d'hivernage ; les prix du riz et du paddy ainsi que les coûts de fonctionnement de la SLP correspondent au modèle de fixation du prix simulé pour la campagne 2008/09

**FIGURE 51 : CALCUL DU BESOIN DE FINANCEMENT D'UNE SLP**

	nov	dec	janv	févr	mars	avr	mai	juin	juil	Août	sept	oct	nov	total
achat paddy (tonnes)	1000	1000							500	500				3000
vente riz (tonnes)		300	300	300	200	200	200	100	100	100	100	50		1950
paiement achat (en M FCFA ; prix 132 FCFA/kg)		131,9	131,9							66,0	66,0			395,8
recettes vente (en M FCFA ; prix vente=251FCFA/kg)		75,2	75,2	75,2	50,2	50,2	50,2	25,1	25,1	25,1	25,1	12,5	0,0	489,1
paiement du complément de prix (15 FCFA/kg)									29,3				14,7	44,0
frais de la SLP (22 FCFA/kg riz)		6,6	6,6	6,6	4,4	4,4	4,4	2,2	2,2	2,2	2,2	1,1	0,0	42,9
besoin trésorerie (M FCFA)		63,3	63,3	-68,6	-45,8	-45,8	-45,8	-22,9	6,4	43,1	43,1	-11,4	14,7	
besoins cumulés (M FCFA)	0	63,3	<b>126,6</b>	57,9	12,2	-33,6	-79,4	-102,2	-95,8	-52,7	-9,7	-21,1	-6,4	
crédit commercialisation (2/3 des besoins de financement) (M FCFA)		42,2	84,4	38,6	8,1									
fonds de roulement (1/3 des financements) (M FCFA)		21,1	42,2	19,3	4,1									

217. L'hypothèse d'un paiement des producteurs à 30 jours, permet, comme on le voit sur le tableau, de limiter le besoin maximum de trésorerie à 127 Millions FCFA (au mois de janvier), la trésorerie étant excédentaire pendant 8 mois sur 12.

Si l'on admet que ces besoins de trésorerie seront financés à hauteur d'un tiers par les fonds propres et de deux tiers par le crédit de commercialisation, le montant en fonds propre nécessaire est de l'ordre de 40 Millions FCFA et le besoin maximal en crédit de commercialisation de 85 Millions. On note que ce montant est totalement couvert par la valeur du stock de riz et de paddy (qui représente en janvier 1100T d'équivalent paddy, soit une valeur de 143 Millions FCFA). Il ne devrait donc pas y avoir de difficulté majeure à obtenir des institutions bancaires un financement de ce montant, garanti par un nantissement sur le stock de riz et de paddy. En contrepartie de ce crédit, on pourrait proposer à la banque (dans la mesure où c'est la même banque qui a financé le crédit de production) une domiciliation chez elle des paiements aux producteurs, ce qui lui garantit la récupération automatique du crédit au moment de son échéance (le 15 février), et évite au producteur de payer des intérêts de retard.

218. On voit donc que la mise en œuvre du schéma proposé présente l'intérêt additionnel d'accroître substantiellement la sécurisation du crédit de campagne, ce qui devrait avoir pour effet incident bénéfique d'inciter le crédit agricole à réintégrer dans le circuit du crédit de campagne des producteurs qui en étaient auparavant exclus.

219. Sur l'hypothèse de besoins en fonds propres maximaux de 40 Millions FCFA, le capital de la SLP pourrait être de l'ordre de 50 Millions FCFA, répartis entre les actionnaires potentiels ci-dessus identifiés. Il est souhaitable que l'actionnaire rizier comme l'actionnaire (ou les actionnaires) producteur(s) détiennent chacun une part égale, qui devrait être de l'ordre de 30%, pour assurer à chaque groupe une représentation significative. Pour un volume d'activité de 2 000T, cette mise de fonds apparaît raisonnable, puisqu'elle ne représente qu'un investissement de l'ordre de 10 à 15 Millions FCFA pour chaque catégorie de partenaires, soit 3 à 5 FCFA/kg de paddy.

### ***Coûts de fonctionnement et participation aux résultats***

220. La formule de fixation des prix estime à 22,4 FCFA/kg de riz les coûts directs de la SLP (frais financiers, coûts de stockage, coût d'usinage, pertes, ...), auxquels s'ajouteraient 3 FCFA/kg de riz de marge industrielle, destinée à couvrir les frais généraux (comptabilité et gestion, contacts commerciaux, fonctionnement du conseil d'administration,...). Pour un volume d'activité de 2 000T de riz, la marge

industrielle serait donc de 6 Millions FCFA, ce qui apparaît suffisant pour recruter un gérant qui pourrait être à mi-temps (compte tenu de fait que l'usinage est sous-traité à la rizerie, laquelle dispose de son propre personnel), payer les appuis nécessaires et dégager un résultat positif, au moins symbolique. Comme dans toute société commerciale, les bénéfices éventuels de la SLP seraient mis en réserve ou partagés au prorata des participations au capital des partenaires.

### ***Appuis nécessaires***

221. Les SLP qui n'ont pu faire entrer un commerçant de riz dans leur partenariat pourront avoir besoin, au moins dans un premier temps, d'un appui en matière de commercialisation et de mise en relation avec les opérateurs de marché. Cette fonction sera remplie par la SPPC.

Le CGER, présent dans les zones rizicoles du Fleuve, pourra être approché par les SLP pour fournir un appui en matière de gestion, et, surtout, jouer le rôle de "certificateur de comptes" afin de garantir la transparence de la gestion de la SLP, notamment vis-à-vis de ses actionnaires et partenaires producteurs.

L'institution financière octroyant le crédit de commercialisation exigera vraisemblablement, selon les bonnes règles bancaires, l'intervention d'une tierce partie certifiant l'état des stocks de paddy et de riz, qui constituent la garantie du crédit. Cette fonction pourrait également être remplie, dans les meilleures conditions de coût, par le CGER.

## **12.2.2 La Société de Promotion des Partenariats Commerciaux (SPPC)**

### ***Fonctions et objet social***

222. L'objet social de la SPPC serait la promotion de partenariats locaux pour la commercialisation du riz de la Vallée, ainsi que toute activité connexe concourant à cet objectif.

Les fonctions de la SPPC seraient essentiellement :

- De promouvoir l'émergence de partenariats locaux et d'appuyer la création des SLP en leur fournissant l'ingénierie organisationnelle, juridique et financière dont elles auraient besoin
- De participer au capital des SLP, ce qui constitue en soi un appui à leur création, et permet à la SPPC de conserver un droit de regard sur la gestion des SLP ; ces participations pourraient être assorties d'une clause de rachat par les autres actionnaires après un délai, par exemple, de 5 ans, ce qui assimilerait l'intervention de la SPPC à une opération de portage
- De fournir un appui aux SLP (à la demande de ces dernières) en matière technique et en matière commerciale; le contenu de cet appui pourra varier, selon les besoins des SLP, allant de simples conseils en matière de stratégie de mise en marché ou de conditionnement de leurs produits, à la mise en relation avec des commerçants, voire au placement du riz sur le marché pour compte des SLP (moyennant une commission).

### ***Statut***

223. Comme son objet social le montre, la SPPC remplit une mission d'intérêt général, puisqu'elle œuvre à l'amélioration de la commercialisation du riz de la VFS, condition de l'accroissement de la

production et de la réduction de la dépendance alimentaire du pays. Il est cependant souhaitable de donner à cette structure un statut de type privé susceptible d'intéresser les opérateurs économiques et mettant la structure à l'abri d'éventuelles interférences politiques. Le statut de société anonyme apparaît dans ce cadre le plus approprié. Le statut d'association pourrait également être envisagé, s'il s'avérait qu'un tel statut facilitait le recours à des financements extérieurs.

### ***Conditions de fonctionnement***

224. La SPPC aurait vocation, conformément à son statut de faire des bénéfices ou, du moins, d'équilibrer ses comptes.

Ses ressources proviendraient essentiellement des prestations d'appui/conseil aux SLP et des commissions sur ventes de riz pour le compte de ces dernières. Si l'on estime, prudemment à 1 FCFA/kg de riz vendu par les SLP les recettes de la SPPC, c'est donc sur un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 25 Millions FCFA (pour un volume de 25 000T) qu'elle pourrait compter en période de croisière. Ces ressources devraient lui permettre de couvrir ses frais de fonctionnement courants, correspondant à :

- Une équipe réduite composée d'un directeur, un responsable "marchés" (chargé des contacts avec le commerce de gros), un responsable "conseils organisationnels" (chargé de l'appui à la création des SLP et de leur suivi), et deux agents d'exécution ; soit une masse salariale de l'ordre de 10 millions FCFA/an
- Des frais de fonctionnement (déplacement, location de bureaux et fonctionnement administratif), pour un montant estimé de l'ordre de 10 Millions FCFA/an
- Des prestations externes ponctuelles (pour 5 Millions FCFA/an).

Compte tenu de la modicité des sommes que la SPPC sera en mesure de consacrer aux prestations externes, il serait souhaitable qu'elle puisse bénéficier, dans le cadre d'un projet de développement, d'assistance technique ponctuelle, notamment dans sa phase initiale, au cours de laquelle les besoins d'appui seront plus importants et les ressources plus limitées.

### ***Durée***

225. Les fonctions dévolues à la SPPC seront surtout nécessaires pendant la période de création et au cours des premières années d'existence des SLP. On peut imaginer qu'une fois celles-ci parvenues à maturité, et une fois un nombre suffisant de telles SLP créées, la SPPC perdra de son utilité. Elle pourra alors soit être dissoute, soit modifier ses activités, par exemple pour devenir un acteur à part entière sur le commerce du riz local.

### ***Siège***

226. La localisation du siège la plus appropriée serait Dakar, véritable centre du commerce de gros du riz. Une localisation dans la région du Fleuve pourrait toutefois également être envisagée, s'il s'avérait que cela facilite l'activité de promotion des SLP.

### ***Besoin en fonds propres***

227. Les besoins correspondant aux prises de participation dans les SLP sont de l'ordre de 200 Millions FCFA (sur la base d'une dizaine de SLP, à hauteur de 20 Millions pour chaque). Compte tenu

des besoins prévisibles en fonds de roulement, le montant des fonds permanents à envisager, sous forme de capital social, de dotation ou de ressources à long terme, est de l'ordre de 300 Millions FCFA.

### ***Actionnaires possibles***

228. A priori, les actionnaires potentiels de la SPPC pourraient logiquement être :

(1) les opérateurs économiques ayant un intérêt dans le développement de la production rizicole dans la VFS (fournisseurs d'intrants, de matériel, d'équipement ...)

(2) les institutions financières pouvant bénéficier de la sécurisation du crédit de campagne apportée par l'amélioration de la commercialisation et intéressées à financer le crédit de commercialisation (CNCAS, mutuelles,...)

(3) les distributeurs de riz sur le marché national, intéressés à promouvoir un circuit de commercialisation leur assurant un approvisionnement régulier (SOENA, Grossistes, importateurs,...), et

(4) les projets ou bailleurs de fonds investissant dans la riziculture dans la VFS.

A cet égard, il pourrait être envisagé un recours au Fonds pour le développement de l'agriculture mis en place par l'AFD avec le concours de la BAD, qui devrait pouvoir intervenir dans les opérations correspondant à son objet à concurrence de 20% du capital. Cette éventualité reste à préciser en fonction des règles d'intervention de fonds, non encore finalisée à la date d'élaboration du présent rapport.

### **12.2.3 La mise en œuvre du schéma proposé**

229. On peut espérer, dans un délai de l'ordre de 5 ans, la constitution d'une dizaine de SLP, à condition que la formule soit promue et largement expliquée aux parties prenantes potentielles. Si l'on fait l'hypothèse que le volume d'activité moyen d'une SLP sera de 2 000T de riz par an au démarrage, et augmentera progressivement jusqu'à 5 000T, à mesure notamment que les producteurs sont convaincus de l'intérêt de la formule, le volume global de riz traité à terme par les SLP pourrait être de l'ordre de 50 000T, soit entre la moitié et le tiers des besoins prévisionnels d'approvisionnement des marchés urbains en riz de qualité. La création de SLP ne couvrira donc vraisemblablement pas la totalité des besoins de commercialisation, mais constituera, si l'objectif proposé est atteint, une masse critique suffisante pour modifier radicalement le paysage de la commercialisation du paddy et du riz, avec un fort effet d'entraînement sur tous les acteurs.

230. La promotion de ce schéma ne nécessite pas d'autre mesure que la constitution de la SPPC et un accompagnement d'appui pendant les premières années, qui pourrait être apporté par un projet.

## 13 ANNEXES

### 13.1 ANNEXE 1 : Détail des calculs macroéconomiques

FIGURE 52 : EFFETS MACRO ECONOMIQUES DES FILIERES EN 2008 (MILLIONS FCFA)

	riz local	riz import	total	%
valeur ajoutée	65 665	43 904	109 570	100%
revenus ruraux	55 967	-	55 967	51%
revenus urbains	11 374	47 384	58 759	54%
revenu Etat	- 1 676	- 3 480	- 5 156	-5%
devise	- 11 630	- 187 580	- 199 210	

## 13.2 ANNEXE 2 : programmation de nouveaux aménagements dans la VFS

FIGURE 53 : PROGRAMME DES PROJETS D'AMENAGEMENT DE LA SAED

N°	Intitulé du Projet	Objet	Montant estimé en FCFA	Etat d'avancement	Documents existants
1	LAMPSAR Rive Droite	Réhabilitation de 1200ha		Requête à la BADEA	APS
2	Casiers de SAVOIGNE	Réhabilitation / extension de 344 +106 ha = 450 ha	3,2 milliards	Requête en cours	TDR
3	Périmètre de Grande Digue TELLEL	Réhabilitation de 2500 ha	8,6 milliards	Requête à la Corée et à la JICA	TDR
4	PIP zone Emissaire Delta	Réalisation infrastructures de base pour 1200 ha	2,2 milliards	Requête à la KFW	APD
5	Schéma d'aménagement de la zone du Lac de GUIERS	Etudes des infrastructures de base pour 4000 ha	0,190 milliards	Etudes APS prévues en 2009 sur financement Banque Mondiale	TDR
6	PIP zone NGALLENKA Amont	Réalisation infrastructures de base pour 550 ha	1,6 milliards	Requête à la KFW	APD
7	Périmètre de PODOR	Aménagement de 1170 ha	11 milliards	Requête à la BID	APS
8	Réhabilitation SALDE WALLA	Réhabilitation de 660 ha	3,5 milliards	Requête à la BAD	TDR
9	Réhabilitation PIV FED	Réhabilitation de 2000 ha	8 milliards	Financement à rechercher	
10	Réhabilitation PIV Ile à Morphil	Réhabilitation de 1800 ha	7,3 milliards	Requête à al BAD	TDR
11	Périmètre SINTHIOU NDANGDE	Aménagement de 1100 ha	5,5 milliards	Financement à rechercher	APS
12	Périmètre de THIOUBALEL	Aménagement de 900 ha	8,625 milliards	Financement à rechercher	APS
13	Périmètre de WAWA	Aménagement de 2600 ha	14,3 milliards	Financement à rechercher	APS
14	Périmètre de DEMETTE	Aménagement de 1200 ha	6 milliards	Financement à rechercher	APS
15	Réhabilitation Casiers MATAM III	Réhabilitation de 1320 ha	4,9 milliards	Financement à rechercher	TDR
16	Réhabilitation PIV MATAM	Réhabilitation de 2800 ha	11,2 milliards	Financement à rechercher	TDR
17	JARDINS FEMMES	Aménagement de 300 ha	1,2 milliards	Financement à rechercher	
18	Périmètre de WAOUNDE	Aménagement de 600 ha	6,3 milliards	Financement à rechercher	TDR
19	PIV Zone PRODAM	Réhabilitation de 1250 ha	5 milliards	Financement à rechercher	
20	Casiers Italiens de MATAM	Aménagement de 2500 ha	12,5 milliards	Financement à rechercher	
21	Casier de THIOLOGNE	Aménagement de 1200 ha	6 milliards	Financement à rechercher	APS
22	Casier de NABADJI	Aménagement de 1300 ha	6,5 milliards	Financement à rechercher	APS
23	PIV Zone FALEME	Réhabilitation de 800 ha	3,2 milliards	Financement à rechercher	APS
24	Etudes des opportunités de valorisation du potentiel d'irrigation de la moyenne et de la vallée du fleuve Sénégal	Etudes	0,120 milliards	Financement Banque Mondiale	

### 13.3 Annexe 3 : Relevé des prix de détail des riz importés et local en 2008 et 2009 (source ARM)

FIGURE 54 : RELEVÉ DES PRIX DE DÉTAIL DU RIZ (SOURCE ARM)

	2008									2009					Moyenne 2008	Moyenne 2009	Moyenne 13 mois
	avr	mai	juin	juil	août	sept	oct	nov	déc	janv	févr	mars	avr	mai			
<b>Dakar</b>																	
brisé importé parfumé luxe	325	300	325	413	438	470	450	457	450	455	462	462	437	425	403	448	419
brisé importé parfumé ordinaire	290	280	304	363	381	422	450	419	417	406	400	405	405	375	369	398	380
brisé importé non parfumé	275	275	294	325	363	383	375	394	400	375	340	350	350	300	343	343	343
brisé local	250	250	263	250	333	370	350	375	358	341	337	325	337	280	311	324	316
<b>Saint Louis</b>																	
brisé importé parfumé luxe																	
brisé importé parfumé ordinaire	325	300	300	350	419	488	475	488	467	425	425	425	425	405	401	421	408
brisé importé non parfumé	295	290			333	450	425	406	400	373	337	325	325	312	371	334	356
brisé local	300	300	300	325	325	393	350	400	325	287	275	287	312	312	335	295	321
<b>Kaolack</b>																	
brisé importé parfumé luxe																	
brisé importé parfumé ordinaire	290	290	293	295	375	413	395	475	475	399	392	395	392	370	367	390	375
brisé importé non parfumé	273	270	275	278	352	372	375	380	383	337	320	295	295	262	329	302	319
brisé local								375	375	330	350				375	340	358
<b>Tambacounda</b>																	
brisé importé parfumé luxe																	
brisé importé parfumé ordinaire	313	300	333	367	425	458	425	450	450	431	425	425	412	412	391	421	402
brisé importé non parfumé	295	290	297	343	350	418	397	450	417	368	325	312	312	287	362	321	347
brisé local								395	398	387	312	312	312	312	397	327	347
<b>Ziguinchor</b>																	
brisé importé parfumé luxe																	
brisé importé parfumé ordinaire	313	300	300		325	437	437	425	438	447	425	412	412	412	372	422	391
brisé importé non parfumé	290	280	287	325	335	496	412	400	400	375	350	312	312	290	358	328	347
brisé local																	