

PROMOTION DU RIZ LOCAL

Les producteurs sénégalais s'allient aux commerçants

► Un article de *Mohamed Gueye*

Au Sénégal, d'habitude, les riziculteurs s'opposent aux importateurs. Mais depuis que la crise alimentaire de 2008 a affecté les cours mondiaux, les négociants ont compris l'intérêt de faire la promotion du riz sénégalais.

Mohamed Gueye

est le chef du « desk » économie au journal sénégalais *Le Quotidien*. Il est le correspondant de *Défis Sud* au Sénégal depuis quatre ans. L'ensemble des articles rédigés par Mohamed Gueye est accessible sur www.sosfaim.org

En moyenne, 900 000 tonnes de riz sont consommées au Sénégal chaque année, provenant essentiellement de l'importation. Cela représente un manque à gagner d'environ 130 milliards de francs CFA (un peu plus de 198 millions d'euros) pour la balance commerciale. Mais le Sénégal a engagé un processus qui pourrait le rendre, à terme, autosuffisant dans sa production et sa consommation de riz. Depuis deux ans, les producteurs de riz et les commerçants ont mis en place une structure commune appelée la Société de promotion et de commercialisation du riz local. En 2012, cette société a prévu de commercialiser 5 000 tonnes de riz blanc, contre 3 000 tonnes en 2011.

Grâce au travail de cette société, les habitants de Dakar peuvent consommer du riz produit localement. Il y a deux ans à peine, avec la meilleure volonté du monde, un Dakarais qui voulait consommer du riz local était obligé de se rendre 270 km plus au nord du pays, vers les zones de production. Le riz importé, consistant principalement en des brisures de riz, de seconde ou de troisième catégorie, et provenant essentiellement de Thaïlande et des Philippines, était disponible dans toutes les boutiques, dans toutes les grandes agglomérations du Sénégal. Pour tenter d'inverser la tendance, il a fallu une forte volonté des petits producteurs de la vallée du fleuve, qui ont pu convaincre certains grands importateurs de riz.

Problèmes de qualité

Najirou Sall, secrétaire exécutif de la Fédération paysanne du Sénégal (Fongs) et Saliou Sarr, ancien secrétaire exécutif de la Fédération des associations des périmètres autogérés de riziculture de la vallée, ont accompagné le processus qui a abouti à la mise en place de cette société de commercialisation. Ils ont également pris part aux concertations engagées par l'État au mois d'août dernier, pour réaliser un programme d'autosuffisance en riz d'ici à 5 ans. Les deux compères expliquent qu'il a fallu être très persuasif pour convaincre les importateurs.

Tout cet effort avait pour but de convaincre les commerçants sénégalais.

Saliou Sarr indique le chemin qui a été parcouru depuis les premières négociations: « *Il faut comprendre que les paysans sénégalais n'ont jamais été préparés à prendre en charge la question de la commercialisation du riz. Pour eux, il n'avait jamais été question de savoir comment séparer les variétés de riz selon le calibre. C'est une chose qu'ils ont dû apprendre sur le tas, et l'apprentissage a été douloureux.* »

En effet, si le riz local n'a jamais eu les faveurs des commerçants nationaux, ce n'est pas seulement parce que les marges bénéficiaires sont plus importantes sur le produit importé. Il y a eu aussi, pendant des années, des problèmes liés à la qualité même du produit qui était proposé à la clientèle. Najirou Sall commente: « *Les paysans formés par la Saed*

(la structure mise en place par l'État à la fin des années 1970 pour encadrer les paysans et aménager les périmètres rizicoles dans le delta du fleuve Sénégal) ne savaient pas classer le riz par variétés. On pouvait facilement retrouver du riz long et entier dans un même sac qu'un riz brisé à moitié jauni. De même qu'on pouvait trouver plusieurs variétés. Le mauvais riz se répandait sur le bon. Et les Sénégalais qui achetaient ce riz-là gardaient malheureusement dans leur tête l'idée que le riz de la vallée du fleuve n'est pas bon. »

Cette situation, expliquent les leaders paysans, avait été héritée de l'époque où le monopole de l'État sur la filière était total. Puisque la production du riz était confiée à des fonctionnaires, auxquels on fixait, ainsi qu'aux paysans qui travaillaient sous leur supervision, des objectifs de production, la qualité n'était pas une priorité. L'État ne se souciait pas de cela, mais de démontrer qu'il pouvait mettre en valeur les zones rizicoles du fleuve. Les fonctionnaires qui travaillaient ainsi, ne se souciaient pas de voir que dans les sacs qu'ils apprêtaient, se retrouvaient parfois mélangé à du riz long, du riz intermédiaire, ou du riz brisé. En somme, du riz impropre à la consommation.

Nouveaux emplois

À la fin des années 1990, les organisations des riziculteurs, livrées à elles-mêmes, accablées par les dettes, ont décidé de s'attaquer au problème de la qualité du riz. Il a fallu former les paysans à trier les différentes variétés. Les coopératives de producteurs de riz se sont mises à travailler avec les transformateurs, qui font du riz blanc à partir du paddy fourni par le producteur. Najirou Sall explique que les choses ont pris des années, parce que l'initiative venait de la base, et exigeait l'implication de tous les acteurs : « Les paysans, en faisant l'état des lieux, ont compris que s'ils devaient commencer à commercialiser, il leur fallait séparer les variétés. Il leur fallait mettre des logos sur les sacs ; mettre dans les sacs une variété unique de riz, et d'un seul calibre. Et cela était plus facile à dire qu'à faire. Car si la séparation des variétés était du domaine des producteurs, la transformation ne relevait pas d'eux. De même, le calibrage, les sacs neufs, qui indiquent l'origine de la production, cela ne dépendait pas d'eux. Le métier du producteur,



L'irrigation permet la culture du riz dans cette région du Sahel.

c'est de produire du paddy. Mais il leur a fallu apprendre tous ces métiers intermédiaires. » Ainsi, dans les zones rurales, sont nés de nouveaux emplois, créés par le besoin des paysans. Les transformateurs qui achètent du paddy ont dû mettre en place des sacs avec un label, pour accrocher les commerçants et attirer les consommateurs.

Le tournant de la crise alimentaire

Tout cet effort avait pour but de convaincre les commerçants sénégalais, les mêmes qui préfèrent acheter le riz de Manille ou de Bangkok, à regarder plutôt du côté de leurs propres producteurs. La crise alimentaire mondiale a été déterminante pour précipiter l'alliance entre les producteurs et les commerçants. Moustapha Lô, qui représente l'Union nationale des commerçants et industriels du Sénégal (Unacois), un regroupement de commerçants spécialisés dans le négoce à l'échelle internationale, au sein du conseil d'administration de la société de promotion et de commercialisation du riz de la vallée, explique que quand ses collègues et lui ont eu des difficultés pour se procurer du riz sur le marché international, ou quand après avoir payé au prix fort une cargaison de riz, elle est bloquée

au port de Dakar, parce que l'État estime que le prix de vente proposé est prohibitif, ils ont commencé à réfléchir à des alternatives au riz importé. « C'est alors que certains parmi nous se sont dits qu'il fallait peut-être encourager les producteurs nationaux à faire l'effort nécessaire pour rendre leur produit compétitif, pour que nous le vendions aux consommateurs du Sénégal. »

La fierté d'une directrice

Aujourd'hui, après deux années d'exercice, la directrice de la Société de promotion et de commercialisation du riz local, Mme Fatimata Doucouré Ndiaye cache difficilement sa fierté devant les résultats des efforts des différents partenaires : « Nous vendons le meilleur riz du Sénégal. Nous avons appris à passer par les processus les plus rigoureux. Notre riz est très propre et il est présenté dans des emballages attrayants. » Le riz est présenté sous plusieurs emballages. On trouve des sacs de 5, de 10, de 25 et de 50 kg, adaptés aux besoins de différentes catégories d'utilisateurs. « Nous avons le produit le moins cher, en plus. À égale qualité, notre riz est trois fois moins cher que le riz de luxe importé », assure Mme Ndiaye. Dans ces conditions, comment font les diffé-

[Suite à la page suivante >](#)



Un paysan sénégalais dans son champ de riz.

> rents protagonistes pour ne pas vendre à perte, et pour s'en sortir, en sachant que, contrairement au riz importé, la production locale n'est pas subventionnée ?

La directrice de la société du riz explique que les différents acteurs ont pu mettre en place une chaîne de valeur, qui tend à spécialiser chacun des maillons et à responsabiliser chacun des acteurs. Les différentes catégories professionnelles négocient maintenant directement auprès des banques les crédits dont elles ont besoin pour leurs activités.

Dorénavant, les producteurs n'ont plus besoin de s'engager, au nom de leur coopérative, à prendre un crédit à la banque de manière à permettre aux transformateurs de s'équiper pour transformer le paddy en riz blanc. L'État se porte garant de la créance des différentes catégories socioprofessionnelles auprès des banques. De plus, il leur permet d'obtenir un crédit à 7,5%, quand

dans d'autres secteurs, les banques n'accordent jamais un prêt en dessous de 12%. Pour sécuriser encore plus la créance, l'État garantit une partie de l'assurance récolte que passent les agriculteurs.

Le riz local n'avait jamais eu les faveurs des commerçants nationaux.

Tout cela a permis que, sans qu'il ait eu besoin d'être subventionné, à qualité presque équivalente, le riz de la vallée revienne nettement moins cher que le riz importé. Au moment où un sac de 50 kg de riz importé revient à 25 000 francs CFA (environ 38 euros), son pendant local coûte 16 000 francs (environ 24 euros).

La directrice de la société de commercialisation explique ce résultat par la sécurisation de la chaîne de valeur. En plus des acquis listés plus haut, il y a également le fait que les industriels transformateurs passent un contrat de fourniture avec les paysans pour l'achat de toute la récolte. Ce sont ces industriels qui décident du design des sacs et autres emballages, en concertation avec la société de commercialisation. Une fois le riz retiré de chez les producteurs, la transformation et la mise en sac sont de la responsabilité exclusive des transformateurs. Ces derniers s'assurent, avant de ramasser le produit, qu'il respecte les processus de récolte, car il ne peut être question de refuser de payer un riz qui a été contrôlé avant de quitter les hangars du paysan.

Responsabilités partagées

Najirou Sall de la Fongs explique que cette répartition des responsabilités est le moyen le plus sûr d'encourager les paysans à entrer dans ce partenariat: «*Beaucoup d'industriels transformateurs ont souvent, par le passé, pris du crédit au nom des coopératives des producteurs de riz, qu'ils ont détourné à leurs propres fins. Certains se sont même mariés avec l'argent des riziculteurs.*»

La directrice de la société de promotion et de commercialisation indique que la progression des parts de riz commercialisées par la société est le signe de l'engouement des consommateurs sénégalais pour le riz local. Elle assure que son entreprise pourra jouer un grand rôle dans la réalisation de l'autosuffisance en riz du pays. «*Nous assurons des revenus réguliers et consistants aux producteurs qui travaillent avec nous. Ils sont sûrs d'être régulièrement payés, en plus du fait qu'ils n'auront pas d'inventus, quel que soit le déroulement de la campagne agricole. Y a-t-il meilleur moyen d'encourager le paysan à cultiver et à augmenter le potentiel de production du pays?*», interroge-t-elle. Elle souligne que les prévisions de la société visent une capacité de commercialisation de 15 000 tonnes de riz dès la fin de l'année prochaine. «*En ce moment, je suis convaincue que beaucoup de commerçants vont vouloir s'engager dans ce créneau*», prédit-elle. ■