

ATELIER ISRA/OUA-SAFGRAD

DAKAR 10-11 MAI 1999

*Transfert de technologies, transformation et
commercialisation de produits agricoles*

- *Expérience GRAINE – le PAFE*
 - *Contraintes rencontrées*
 - *Performances réalisées*
 - *Perspectives d'avenir*

La commercialisation de produits agricoles

Bibliothèque UA/SAFGRAD
01 BP. 1783 Ouagadougou 01
Tél. 30 - 60 - 71/31 - 15 - 96
Burkina Faso

Par

*Monsieur Ibrahima BA – contact – 824 63 38
Président du groupe de réflexion, d'action, d'information
pour la nutrition et les échanges
« GRAINE »*

631
IBR/5F

LA COMMERCIALISATION DE PRODUITS AGRICOLES

INTRODUCTION

Le thème qu'il nous a été demandé d'introduire présente une importance considérable dans le système agro-alimentaire national.

C'est parce que commercer c'est communiquer, donc mettre en commun des valeurs. Le commerce induit en effet la création et les échanges de produit qui a leur tour favorisent le commerce.

La population du Sénégal estimée à 8 802 304 habitants en 1997 connaît un taux de croissance annuel intercensitaire de 2,7% par an et un taux de croissance naturelle de 2,9%.

Le Sénégal connaît un rythme d'accroissement démographique très important ; à ce taux la population va doubler tous les 25 ans.

Cette dynamique de croissance démographique contraste cependant fortement avec le niveau particulièrement faible des performances économiques.

Longtemps resté à l'abri de la concurrence internationale du fait de multiples situations protectionnistes, le Sénégal a connu, à l'instar de ses partenaires de l'UEMOA, de sérieux problèmes de compétitivité comme en témoigne l'ampleur de la dévaluation du franc CFA.

Le contexte international a fortement pesé sur l'économie et la nation sénégalaise compte tenu du degré d'ouverture. Le secteur productif est caractérisé par une faible intégration des branches de production et un recul important de l'agriculture.

La compétitivité du Sénégal est devenue un sujet de préoccupation au cours du 9^{ème} plan, en raison de l'importance accordée par les investisseurs à la stabilité du cadre macro-économique et réglementaire d'où l'importance du suivi des indicateurs parmi lesquels ceux relatifs aux finances publiques, à l'inflation, aux taux de change et à la balance commerciale.

L'analyse des déterminants de la compétitivité de l'économie sénégalaise révèle qu'elle repose pour l'essentiel sur l'offre de facteurs de production, de matière première en particulier.

L'industrie est peu compétitive, même au plan national du fait de sa base technologique et managériale.

L'essentiel du tissu industriel est composé d'industries de transformation et de PME-PMI donc la création et le développement des échanges de produits reposent sur les modèles d'import-substitution ou de promotion des exportations.

Le Sénégal dispose de plusieurs atouts qui peuvent être analysés à travers l'environnement socio-politique, les ressources humaines, le secteur productif, et d'appui à la production. L'esprit d'entreprise se développe avec le nouveau dynamisme du secteur privé. Il existe des potentialités appréciables dans les domaines agricole, halieutique et forestier et les acquis de la recherche en constituent les principaux.

Bibliothèque UA/SAFGRAD
01 BP. 1783 Ouagadougou 01
Tél. 30 - 60 - 71/31 - 15 - 98
Burkina Faso

Il ne faudrait pas néanmoins sous estimer les contraintes socioculturelles.

Au niveau agricole, plusieurs types de cultures sont possibles dans l'année : Exemple : mil, sorgho, manioc, haricots verts, légumes. Dans le sous-secteur de la pêche, en dehors de l'importante disponibilité de ressources halieutiques, il existe d'autres atouts sur lesquels le Sénégal peut miser. Ce sont notamment, l'existence des marchés captifs porteurs et la grande expertise des pêcheurs du pays.

Parlant toujours de la création et des échanges de produits agricoles, le Sénégal rencontre des contraintes dans le développement des échanges internes.

1. La commercialisation des céréales, légumineuses, fruits et légumes ✓

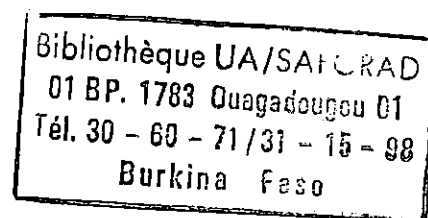
- Insuffisance des points de ventes et de la vulgarisation
- Problème de conservation
- Problème de conditionnement
- Insuffisance de la politique marketing
- Coûts élevés par rapport au pouvoir d'achat
- Faible pénétration des produits locaux dans les circuits commerciaux
- Concurrence déloyale par rapport aux produits importés sur le marché intérieur
- Manque de mesures d'accompagnement.

2. La commercialisation et la distribution de produits halieutiques

- Insuffisance des infrastructures de conservation, de conditionnement.
- Non maîtrise des circuits de commercialisation.
- Dominante de l'expertise locale.
- Utilisation abusive de produits de conservation non autorisés (pesticides).

3. La commercialisation et la distribution de produits de l'élevage (viande et produits laitiers, mil, œuf)

- Insuffisance d'abattage.
- Circuit non organisé et non contrôlé.
- Absence de contrôle de la qualité.
- Normes non respectées
- Abattages clandestins.
- Coûts fluctuants et élevés
- Manque de professionnalisme des bouchers.
- Prix élevés



- Approvisionnements insuffisants
- Insuffisance du manque d'infrastructures de conservation dans certains marchés.

4. La commercialisation des produits non transformés et produits forestiers

- Offre insuffisante
- Qualité à améliorer pour le marché intérieur.
- Manque d'organisation de la distribution.
- Collecte mal organisée.

Afin de résoudre les diverses contraintes dont souffre la création et le développement des échanges de produits agro-alimentaires, le GRAINE a mis en place un programme dénommé PAFE (Programme d'Appui, de Formation et d'Echanges).

Historique du GRAINE

Le Groupe de Réflexion d'action, d'Information pour la Nutrition et les Echanges a été créé le 27 mars 1997 sur l'initiative des organisations suivantes :

- Le CNIH – Le Comité National Interprofessionnel de l'Horticulture ✓
- L'UNAFE – GIEM – l'Union Nationale de GIE Mareyeurs
- L'UNICA – l'Unité Industrielle et Commerciale agro-alimentaire
- L'AFRES – l'Association des Femmes Restauratrices du Sénégal
- Le réseau PROFEMU – Programme des Femmes en Milieu Urbain
- L'AFEC – l'Association des Femmes de Cartors-Derklé
- Le CONAGIE – le Conseil National des GIE du Sénégal
- Le GIE la Vivrière
- Le GIE Bok-xol
- Le GIE Femmes dans le développement agricole
- La Directoire des Femmes en Elevage DFE

Les objectifs du GRAINE

Le GRAINE est une association socio-économique qui se veut un cadre de concertation et d'action regroupant les acteurs du secteur agro-alimentaire pour la valorisation des ressources locaux. Il a pour objectif :

- D'aider les membres à la mise en œuvre de leur programme de développement par le biais de partenariat interposé.
- De défendre les intérêts des membres et garantir une meilleure organisation et une transparence des échanges.
- Etablir et renforcer les relations entre les producteurs, les transformateurs d'une part, les distributeurs et les consommateurs d'autre part, les opérateurs

économiques et les organismes d'appui pour une meilleure prise en compte des préoccupations.

- De favoriser les rencontres et contacts entre producteurs, transformateurs, distributeurs et consommateurs par l'organisation de système d'échanges local « SEL » et de marché itinérant rural agro-alimentaire « MIRAL » et de causeries sur la nutrition dans les Relais - GRAINE.
- De développer des relations de partenariat avec les laboratoires et les instituts de recherches.
- D'aider les membres à mieux s'approvisionner : établissement de cahiers de charges et de relations contractuelles entre eux dans le cadre de la Bourse Permanente Agro-alimentaire BPA. ✓
- D'organiser des réunions de sensibilisation sur la nutrition, les pratiques culinaires en direction des organisations féminines affiliées afin d'impulser le dynamisme du changement de mentalité et de modèle de consommation alimentaire.
- D'appuyer, d'orienter les organisations membres notamment les GIE à la création de mutuelles de crédit, de banques de céréales, de coopératives, de centrales d'achat ou de magasins solidaires.

Analyses du fonctionnement de l'administration du GRAINE

La création du GRAINE, la définition des objectifs furent suivies de l'élaboration des statuts et règlements intérieurs, de la mise en place des structures administratives, du programme d'activités et de la politique d'information et de récupération des cotisations des membres.

Aujourd'hui, il s'avère urgent de vaincre toutes les pesanteurs rencontrées et qui sont inhérentes aux premiers pas de toutes associations et en raison même des efforts d'adaptation des membres qui proviennent de secteurs d'activités et de cultures associatives différentes.

Cette diversité, loin de constituer un handicap, est sûrement un enrichissement, si le GRAINE, dans sa démarche mettait en place et dans les plus brefs délais, des techniques de fonctionnement et dévaluation aussi bien de ses structures que de son programme d'activités c'est à dire dépasser le cadre de conception et prendre pied dans celui de la réalisation en un mot rendre opérationnel tout ce que les membres ont si bien conçu sur papier.

Pour ce faire, il est important de faire un diagnostic des difficultés actuelles de fonctionnement et de réalisation des activités du GRAINE. Les difficultés sont de deux ordres et conditionnent tout le reste à savoir :

1. Le manque d'indicateurs de fonctionnement de l'administration.
2. Le manque de programme opérationnel et d'indicateurs de suivi-évaluation d'un tel programme.

Il s'agit donc de mettre en place des techniques de gestion et de management indispensable à l'essor quantifiable du GRAINE. Il faut noter que bon nombre d'organisations qui composent le GRAINE traversent ces mêmes difficultés. Bien des choses importantes ont été réalisées grâce au dévouement de ses membres fondateurs.

Le diagnostic étant posé : quels sont les remèdes ?

1—Les indicateurs de fonctionnement du bureau

- (a) l'information des membres du bureau sur :
 - les textes : statut et règlements intérieurs — déjà faits
 - le programme d'activités
 - le calendrier des réunions du bureau : conseil d'administration et assemblée générale d'information
- (b) la formation des responsables à l'exécution de leurs tâches d'administration par des cours de formation en gestion et management.
- (c) la définition et la répartition des tâches pratiques par :
 - l'établissement d'un calendrier de réalisation des activités.
 - La création de commissions techniques chargées de l'exécution de ces activités.

2 - Les indicateurs de suivi-évaluation du programme d'activités.

Les techniques sont de trois (03) catégories :

- (a) Les indicateurs d'efficacité des services qui permettent d'apprécier les services rendus aux membres.
- (b) Les indicateurs institutionnels qui traduisent la vitalité du fonctionnement.
- (c) Les indicateurs financiers qui donnent une idée de la santé financière du GRAINE.

Ces observations, partagées par tous les membres du GRAINE impliquent l'élaboration du Programme d'Appui, de Formation et d'Echanges (PAFE) 1999.

Le Programme d'appui de Formation et d'Echanges PAFE 1999-2004

Au Sénégal, l'urbanisation croissante, la baisse du pouvoir d'achat et la dévaluation du CFA imposent de trouver des moyens efficaces de production et de commercialisation des produits agro-alimentaires locaux.

De nos jours, de nombreuses initiatives voient les jours : des ateliers de transformation du secteur informel ainsi que de petites et moyennes entreprises génératrices de revenus et d'emplois se multiplient près des marchés urbains et en zones rurales, à proximité des matières premières. Le développement d'un véritable tissu de micro-entreprises et de PME dans le secteur agro-alimentaire reste freiné par le manque de moyens financiers et de compétences managériales adéquates.

Les opérateurs économiques du secteur agro-alimentaire rencontrent beaucoup de difficultés pour mener à bien leur entreprise, le manque d'information dans les domaines suivants rendent leurs actions inefficaces :

- La production
- La commercialisation
- La gestion
- L'approvisionnement en matière première
- La maîtrise des procédés de fabrication
- Le choix des équipements
- La méconnaissance des circuits de distribution
- L'évaluation des marchés
- L'adaptation de la demande.

Description du Programme PAFE

Le programme va s'appuyer sur une combinaison de conseil d'assistance, de technique d'encadrement, de formation, de négoce agro-alimentaire en vue d'accroître les revenus des membres du GRAINE.

Le programme adoptera une approche participative de prise de décision pour sa réalisation. L'objectif visé est la promotion des associations et organisations de base qui composent le GRAINE afin de renforcer leurs capacités institutionnelles à travers une dynamique participative et l'amélioration de l'environnement économique et des voies de communication.

Le programme comporte trois (03) composantes :

- Le CIFOB – Centre d'Information de Formation et d'Orientation à la base.
- Les relais – GRAINE
- La Bourse Permanente Agro-alimentaire

Le CIFOB : C'est une structure d'exécution, de gestion, de coordination, de formation, d'information, de réflexion et de suivi-évaluation des programmes mises en place par le GRAINE.

Organisation et fonctionnement

Pour mener à bien ses activités, le CIFOB dispose de dix (10) conseils composés des membres du GRAINE appuyés par des cadres de développement possédant de sérieuses références et aptitudes professionnelles. Ces conseils sont des instances de réflexions, de suivi-évaluation des programmes. Ils appuient le comité de gestion composé de huit (08) membres.

La composition des conseils

- Le conseil en micro-finances
- Le conseil en communication – encadrement – formation
- Le conseil en commercialisation
- Le conseil en fruits et légumes
- Le conseil en céréale
- Le conseil en viande et lait
- Le conseil en produits halieutiques
- Le conseil en produits forestiers
- Le conseil en norme et qualité
- Le conseil en nutrition alimentation

Les relais - GRAINE

Les partenaires financiers ne seront intéressés d'apporter leur concours (subventions ou prêts) aux opérateurs que s'ils ont l'assurance de l'amont (approvisionnement, conseil) et l'aval (commercialisation) fonctionnent suffisamment bien et durablement pour rentabiliser leur investissement. Les relais – GRAINE sont des structures de concertation et de services gérées par les acteurs eux-mêmes. Ils ont pour priorité l'amélioration des services techniques et économiques de leur zone géographique. Les services améliorés en partenariat avec les instituts de recherches, les organismes d'appui et financiers permettront à ces derniers de mieux cibler leurs interventions.

IL y a donc nécessité pour ces fonctions de service (formation, information, commercialisation, encadrement) de la mise en réseau des « RG » dans le cadre de la Bourse Permanente Agro-alimentaire « BPA ». Chaque relais-GRAINE conçoit sa propre stratégie financière et organisationnelle spécifique à son contexte et aux choix concertés de ses membres, l'ensemble des décisions prises sont exposées sur un livret de référence qui est ensuite diffusé et communiqué au CIFOB.

Le comité de pilotage qui sera mis en place comprend un acteur par filière. Il devra diffuser au CIFOB chaque mois les informations suivantes :

- La situation alimentaire de sa zone géographique
- L'offre et la demande de produits par acteur
- Les projets discutés.

Ils détermineront un coordinateur qui jouera le rôle de conseil et d'animateur et qui sera formé par le GRAINE.

La Bourse Permanente Agro-alimentaire (BPA)

La Bourse Permanente Agro-alimentaire (BPA) est organisée en réseau auquel est connectée tous les relais – GRAINE. Elle peut accepter des membres en dehors des structures organisées, membre du GRAINE.

Les missions d'un tel réseau sont les suivantes :

1. Faciliter l'acquisition de matières premières, de matériel et équipement, des marchandises à des cours avantageuses.
2. Aider les membres à mieux s'approvisionner : établissement de cahiers de charges et de relations contractuelles entre opérateurs.
3. Organiser des marchés itinérants ruraux agro-alimentaires « MIRAL » à proximité des marchés forains « LUMA » cadre de contact et de négociation. Les « MIRAL » auront pour maître d'œuvre les relais-GRAINE.
4. Analyser l'offre et la demande.
5. Collecter et traiter des renseignements commerciaux fiables en matière financière et économique sur les membres permettant aux partenaires de mieux préparer leur négociation.
6. La mise à jour de fichiers par opérateur.
7. Le croisement des offres et des demandes

Les partenaires du GRAINE

Il est certain que la réalisation d'un tel programme requiert pour être véritablement opérationnel que le GRAINE se fasse accompagner par des institutions et organismes qui ont capitalisé depuis longtemps une somme considérable d'expériences.

Le Ministère de l'Agriculture par le biais du Bureau d'Appui aux Organisations d'Auto-Promotion (BAOAP) travaille depuis un certain temps dans l'application du programme.

Le CEFADES. Le Centre de Formation à Distance pour l'Entreprenariat au Sahel qui a son siège à Dakar, en collaboration avec l'Institut Supérieur Panafricain d'Economie Coopérative de Cotonou (ISPEC) appuyé par l'Université de Sherbrooke au Canada, l'Université de Lécaster, l'Université de Laval et grâce à l'appui de l'agence de coopération culturelle et technique de la francophonie, travaille avec le GRAINE sur la mise en place des cours de formation sur :

- La gestion efficiente des entreprises
- L'organisation administrative des organisations
- L'élaboration et l'exécution efficaces des plans de formation
- La maîtrise du processus de mobilisation et de distribution de l'épargne pour un financement endogène des entreprises.
- L'entreprenariat et l'apprentissage aux petits métiers.

Chaque cours a une durée de 70 heures dont 30 heures présentielle et 40 heures de travail personnel établies sur 03 sessions par cours.

L'Institut de Technologie Alimentaire (ITA)

Le partenariat élaboré avec l'Institut de Technologie Alimentaire a débouché sur la mise en place du Forum Permanent Agro-alimentaire (FPA) dont le GRAINE a participé à l'élaboration et à la mise en forme.

Perspectives

Le GRAINE souhaite vivement coordonner ses actions dans le cadre du Programme d'Appui de Formation et d'Echange PAFE avec toutes les structures de développement, tel que l'ISRA considéré comme un partenaire stratégique.

Plan d'action 1999

- a) 01 séminaire atelier national de restitution du PAFE
 - Recensement de tous les opérateurs potentiels et des organisations socio-professionnelles opérationnelles qui expriment une volonté de participer au programme.
 - Lancement du programme PAFE et mise en place du comité de gestion.
- b) 10 séminaires atelier – visites d'échanges régionaux
 - Lancement du programme PAFE dans la zone géographique.
 - Mise en place du comité de pilotage
 - Recensement des nouveaux adhérents.

La durée de ces ateliers est d'une journée par zone géographique

Actions externes

- Trouver des partenaires dont l'apport sera de combler les vides qui se sont posés dans la première phase ou de les renforcer dans leurs points forts.
- Faire une large diffusion du programme PAFE auprès des partenaires cibles. Les partenaires sont de divers ordres :
 - Financiers
 - Techniques
 - Politiques (les élus locaux).

1999

La commercialisation de produits agricoles

BA, IBRAHIMA

AU-SAFGRAD

<http://archives.au.int/handle/123456789/5529>

Downloaded from African Union Common Repository