

Le sujet du mois

« L'agriculture, une nouvelle opportunité d'affaires : le cas du plan REVA »

L'invité du mois

Monsieur El Hadji Malick SARR
Directeur de l'Agence Nationale de
Retour vers l'Agriculture.
(A.N.REVA)

Les intervenants

Monsieur Alexandre RIDEAU
Directeur du Réseau Africain pour
l'Education et la Santé

Monsieur Omar DÈME
Directeur de la Communication et du
Marketing - CGF Bourse

Madame Alimatou SOUARÉ
Coordonnatrice de l'ONG Kagamen

Monsieur Lamine LOUM
Directeur Général de Saloum
Agroalimentaire - Ferme de Wayemba

Monsieur Wallace BAIN
Conseiller Economique Ambassade des
Etats-Unis au Sénégal

Monsieur Malick SY
Chef de Projet du PAPES

Madame Sokhna TALL KASSE
Philip Morris

“Faire de l'agriculture la base du développement et le moteur de la croissance économique”, telle est l'ambition inscrite au coeur de la vision du Chef de l'Etat, le Président Abdoulaye Wade.

Le REVA a été opportunément lancé pour promouvoir une agriculture moderne, résolument tournée vers la sécurité et la souveraineté alimentaire et capable de stimuler la croissance économique.

Ainsi pour le secteur primaire il constitue un instrument majeur de mise en œuvre du Document de Stratégie de Réduction de la pauvreté, de la Stratégie de Croissance Accélérée et de la Loi d'Orientation Agro-Sylvo-Pastorale.

L'objectif du plan n'est pas de créer des ouvriers agricoles mais sa vocation est de faire des fermiers agricoles en les responsabilisant.

Le REVA offre d'immenses possibilités de création d'emplois rémunérés dans un secteur considéré, pendant longtemps, comme un vaste champ de contraintes et de rigueurs.

Le REVA, en somme, c'est l'agriculture conçue et vécue comme une **nouvelle opportunité d'affaires** au cœur de la stratégie de développement économique et social du Sénégal.



L'invité du mois

L'agriculture, une nouvelle opportunité d'affaires : le cas du plan REVA



Monsieur Malick SARR

Directeur de l'Agence Nationale de Retour vers l'Agriculture. (A.N.REVA)

Nous allons tenter de vous présenter pourquoi le Retour vers l'Agriculture et comment pensons-nous que ce retour va se faire ?

Le constat qu'on pourrait faire depuis plusieurs années au Sénégal, cela est valable jusqu'à ce jour où nous parlons, c'est que l'emploi des jeunes au Sénégal pose tellement de problèmes qu'on ne cherche plus à déterminer quel est le niveau de non-emploi de la jeunesse.

Je ne vais pas parler de chômage parce que le chômage signifie pour les économistes, celui qui a un emploi et l'a perdu, et qui est en position de recherche d'emploi.

Cela ne se mesure pas au Sénégal mais on ne pense non plus à mesurer ceux qui sont disponibles sur le marché de l'emploi et qui cherchent du travail.

La raison est toute simple, c'est que non seulement tout le monde sait que ce serait un niveau très faible, probablement inférieur à 10%, des jeunes actifs au Sénégal mais c'est surtout la raison parce que jusqu'à présent, c'est un avis personnel, on n'a pas encore trouvé la politique qui permettra un peu d'ouvrir une offre d'activité à ces jeunes.

C'est un peu ce constat fait à mon avis qui, aujourd'hui, a poussé à ce que l'on a appelé le plan de retour vers l'agriculture.

Le prétexte ou peut être le moment qui a justifié le lan-

cement, à une certaine symbolique, c'est un peu les rapatriés de l'immigration, parce que ça a été la goutte d'eau qui a fait débordé le vase et qui a amené les autorités politiques à se dire " on ne peut plus continuer à ignorer cette question, on ne peut plus continuer à ne peut pas prendre en charge cette préoccupation des jeunes, faudrait bien dégager une alternative.

Le Plan de Retour Vers l'Agriculture (REVA), comme alternative pour l'emploi des jeunes, c'est ce que nous allons tenter de vous présenter.

Retour vers l'agriculture, pourquoi ? Parce que, de tout temps, il est prouvé et en tout lieu que le secteur agricole est un secteur très pourvoyeur en main-d'œuvre.

Deuxième considération, c'est qu'au Sénégal, aujourd'hui les dotations en ressources naturelles contrairement à ce que certains pourraient penser, ouvrent une perspective agricole pour le Sénégal, parce que simplement le paradoxe apparent, c'est que souvent, quand on parle de perspective agricole, on va vous dire, la pluviométrie est faible au Sénégal.

Et pourquoi pensez-vous que l'agriculture devrait être une perspective, parce que simplement, **le Sénégal regorge de ressources hydrauliques tant en eaux de surface très arrosées qu'en eaux souterraines . Nous avons 4 milliards de m3 en terme de ressources disponibles au Sénégal et les niveaux de mobilisation de ces ressources n'est que de 5%.**

Vous comprendrez donc qu'on a une marge de progression et d'utilisation de cette ressource qui est assez importante.

Voilà un peu ce qui compte l'option de **faire de l'agriculture, le socle pourvoyeur de l'emploi et du développement pour notre pays.**

La question que l'on pourrait se poser c'est pourquoi jusqu'à présent cela ne l'a pas été ?

Nous pensons qu'il y a trois raisons :

- La première, c'est qu'il y a un taux d'occupation très faible au niveau du secteur agricole parce que les systèmes de production au Sénégal restent dominés par le système pluvial. Ce dernier, c'est 3 maximum 4 mois

l'année, vous comprendrez que quelqu'un qui travaille 3 ou 4 mois sur 12 ne devrait pas s'étonner d'avoir autant d'occupation faible dans le secteur agricole; c'est aussi un revenu de production faible.

(Je dis souvent aux collègues et aussi à ceux avec qui nous commençons à travailler: imaginez simplement que nous-mêmes nous mettions à travailler que 3 mois dans l'année et recevions de salaire que 3 mois l'année, qu'elle serait la difficulté qu'on vivrait ?)

- La deuxième limite structurelle de l'agriculture sénégalaise, est sa vulnérabilité.

Cela découle du fait que nos tradi-cultures pluviales abaissées à la pluie, quelque chose que l'on ne maîtrise pas, du coup notre système de production principale est soumis aux aléas de la pluviométrie.

C'est par moment un volume d'eau insuffisant que nous recevons pendant l'hivernage par d'autres moments, c'est un volume d'eau inégalement réparti au niveau du territoire national et dans les deux cas, ça se répercute sur la productivité agricole, donc des rendements faibles.

L'illustration peut-être la plus récente, c'est l'hivernage dernier. Il a manqué une seule pluie pour les zones sud, sud-est du Sénégal et les rendements ont baissé de moitié.

Cette vulnérabilité constitue pour nous une véritable limite structurelle.

- La troisième limite, c'est une productivité agricole

faible.

Quand on regarde les rendements des productions agricoles au Sénégal, la plupart se situe de très loin de l'optimum de rendement que l'on pourrait avoir de rendement potentiel.

Que ce soit pour l'arachide, le maïs, le riz, pour toutes ces productions principales, nous avons peut être la moitié du rendement potentiel, cela veut dire que là encore, on a des marges de progressions à capter et qui sont assez importants.

Si on parvient à résoudre ou à lever ces trois contraintes, nous pensons que l'on aura créé des conditions d'un environnement qui sera favorable à l'exercice de l'activité agricole au Sénégal.

La réflexion pour nous quant nous avons été à la charge de ce programme, c'est de dire quels sont les modèles d'exploitations agricoles qui permettraient de résoudre cette limite structurelle ?

Des éléments nous ont intéressés comme piste de solutions. C'est la maîtrise de l'eau.

Que ça soit sur le temps d'occupation ou sur la vulnérabilité ou même sur la productivité, la maîtrise de l'eau est un élément qui revient.

Une maîtrise de l'eau permet de développer des activités de productions agricoles toute l'année.

L'avantage pour le Sénégal, avec la maîtrise de l'eau et l'ensoleillement toute l'année, nous avons la possibilité



de faire 3 campagnes agricoles toute l'année.

La maîtrise de l'eau permet de s'affranchir de la vulnérabilité et progresser au niveau des productivités agricoles de façon générale.

Des éléments d'option qui s'ajoutent à la maîtrise de l'eau, ce sont les techniques d'irrigation.

Aujourd'hui, les techniques disponibles permettent d'optimiser les conditions de maîtrise de l'eau en ce que les rendements obtenus vont être beaucoup plus importants notamment le goutte à goutte, non seulement qui a la vertu d'être très économique en eau mais d'amener l'eau à la plante directement au niveau des racines et créer des conditions de mobilisation de fertilisation et de la protection phytosanitaire.

Nous avons donc pensé que si on va vers la maîtrise de l'eau et vers l'adoption des techniques d'irrigation qui présentent les vertus dont je vous ai parlé tantôt, on peut avoir des modèles d'exploitation agricoles de qualité et qui peuvent effectivement s'inscrire dans une dynamique de production agricole à des niveaux significatives et pressentant des niveaux de revenus attractifs pour tout promoteur qui voudrait s'installer dans l'agriculture.

Une fois qu'on définit ce modèle d'exploitation, on va dire comment faire pour le promouvoir.

Deux axes d'intervention s'imposent:

- L'Etat procède directement à des investissements dans le domaine de la création des infrastructures
- La deuxième option, c'est de créer un environnement et des mesures incitatives à l'installation de privés dans le domaine agricole ou sous la forme d'exploitation dont on a parlé tantôt.

La première axe, c'est ce que nous sommes entrain de faire au niveau de l'agence en charge du plan REVA.

C'est des exploitations agricoles qu'on appelle dans le jargon du plan REVA " **le Pôle d'émergence agricole** ", qui sont des fermes agricoles, qui peuvent être de tailles variables; 50 hectares, en ce moment, on parle de fermes villageoises modernes; supérieures ou égal à 100 hectares, on parle de fermes de type Excellence.

Ces fermes peuvent être de production diversifiée, spécialisées dans la production végétales mais aussi également dans la production agro-pastorale.

Nous sommes entrain de réaliser dans la zone de Fatick des fermes de production d'algues marines notamment à Pointe Sarène.

Quand l'Etat réalise de telles infrastructures, à travers l'agence, il installe les jeunes par une procédure d'identification de sélection, d'organisation et d'installation.

Pour faire de la transparence, une fois qu'on a réalisé un pôle, on lance un appel à candidature publié au niveau



des médias pour que les actes de candidatures soient déposés parce que nous avons aussi pensé que **l'agriculture est un métier comme tout autre métier, il faut en avoir la vocation pour l'exercer.**

Il s'agit ne pas de venir trouver des jeunes pour leur dire vous allez devenir des agriculteurs. Donc l'acte de candidature est le premier élément pour la recevabilité de la candidature.

Ensuite, il est défini un cahier de charges du jeune agriculteur à installer, avec des critères sur l'âge, des éléments sur le niveau de qualification de formation ou sur l'expérience vécue dans le domaine agricole sur l'élément de localisation, quel terroir ou quelle région il habite.

Quand on réalise une ferme villageoise dans un territoire donné, il faudrait pas que l'on y installe que des jeunes qui ne sont pas de ce territoire, nous risquons de créer un sentiment d'expropriation de la part des populations locales de la zone d'installation.

Quand c'est une ferme villageoise, 50% sont réservé au territoire d'installation de la ferme et le reste est réservé aux jeunes venus du territoire national.

L'élément explicatif fourni, quand nous sommes sur le terrain, aux communautés rurales qui sont concernées, c'est de leur dire que **l'argent qui a servi pour réaliser la ferme ne vient pas uniquement de leur territoire mais c'est l'argent de toute la productivité nationale donc il faudrait que le bénéfice soit ouvert de façon générale aux nationaux.**

Pour ce qui est des autres 50% du territoire national, nous allons vers les écoles de formations agricoles, symboliquement les rapatriés viennent s'installer comme agriculteurs mais surtout aussi les femmes.

Une fois ces jeunes sélectionnés au niveau d'une commission présidée par le sous-préfet du territoire d'installation de la ferme avec participation des collectivités locales de l'arrondissement concerné, les services déconcentrés de l'Etat interviennent dans le domaine de l'agriculture, notamment l'agence REVA qui ne tient que le secrétariat.

Une fois les choix sont faits, les listes établies, on organise ces jeunes en GIE et on les installe par bloc parce que le schéma d'aménagement que nous mettons en place, c'est que quand on aménage 50 hectares par exemple, des aménagistes s'organisent pour qu'on ait des blocs de 5 hectares, ce qui donne 10 blocs de 5 hectares et chaque GIE de jeunes gèrent un bloc de 5 hectares.

Le schéma d'aménagement est conçu pour donner une certaine autonomie du point de vue de l'irrigation à chaque bloc d'aménagement.

Une fois qu'ils sont installés, l'agence qui a réalisé l'infrastructure concède la gestion et l'exploitation de la ferme aux jeunes agriculteurs installés, parce que ce n'est pas à l'agence de gérer une infrastructure d'exploitation à la place de ceux qui l'exploitent. Donc il y a un contrat de concession signé entre l'agence et les GIE installés, le concept de la responsabilité d'exploitation et de gestion.

Dans la responsabilité de gestion, deux éléments sont fondamentaux pour l'agence :

- Une politique de pratique et de maintenance des infrastructures hydro agricoles ainsi concédées.

La difficulté dans notre pays c'est que la plupart des infrastructures réalisées, surtout communautaires, souffrent d'un manque d'entretien et donc une durée de vie très limitée.

- Deuxième élément fondamental: un niveau d'exploitation satisfaisant, parce que quand on vous installe dans une ferme où il y a une maîtrise de l'eau et vous ne faites qu'une campagne l'année alors autant rester dans le pluvial, donc il y a obligation de faire au moins deux campagnes l'année.

Si ces deux aspects sont respectés, maintenance et entretien exécutés de façon régulière et à un niveau mise en valeur suffisante ou intéressante, on envisage au bout de 5 ans à une cession de l'exploitation aux agriculteurs installés.

C'est un pari pris par l'agence pour responsabiliser les agriculteurs parce que si on ne concède qu'un droit d'exploitation sur les infrastructures, on risque de limiter les ambitions des agriculteurs.

Ici, l'Etat a ouvert une perspective qui est toute nouvelle au Sénégal, un contrat de cession à terme.

Tous les aménagements et infrastructures collectifs sont à la charge l'Etat, tels que le forage, la station de pompage, le château d'eau, la piste d'accès, le bâtiment d'exploitation.

Pour ce qui est de l'aménagement terminal, que l'on pourrait appeler le réseau d'irrigation de surface, on ne le

cède pas sans contrepartie. On évalue son coût, et 50% est remboursé par l'agriculteur installé.

Le remboursement est étalé sur 3 à 4 campagnes, ce qui donne un contrat de cession à terme.

Une fois le remboursement effectué, l'agriculteur devient propriétaire.

La Deuxième axe d'intervention, **c'est la promotion de l'initiative privée rurale.**

Le potentiel est important mais tant que l'Etat demeure le seul intervenant en terme de valorisation de ce potentiel, le rythme restera très faible voire insuffisant.

Plus haut, on a parlé du potentiel en terme de ressources sous terre qui de 4 milliards de m3 d'eau et on en mobilise que 5%.

Dans la vallée, nous avons des centaines de milliers d'hectares, et on est en simplement à un rythme de l'ordre de 1500 hectares/an.

Si on le compare à la croissance démographique, le Sénégal régresse tant du point de vue de la superficie par habitant aménagé mais aussi du point de vue de l'allocation des ressources disponibles en terme de potentiel par habitant.

Tout simplement on a un rythme de valorisation de ce potentiel qui est inférieur au rythme de croissance démographique. Donc pour aller vers un rythme plus important, la place du privé doit être décisive.

C'est pourquoi, la promotion de l'initiative privée occupe une place très importante au niveau de l'agence.

Les services offerts pour la promotion de l'initiative privée est d'abord une disponibilité d'aide à la formulation du projet, (l'étude de faisabilité), la recherche du foncier auprès des conseillers ruraux.

(L'agence a signé avec l'Apix une convention de coopération afin que ceux qui s'installent dans l'agriculture et qui s'adressent à l'agence pour qu'un agrément puisse être obtenu dans un délai de 72h sans l'engagement de l'Apix).

Autre service offert, c'est l'intermédiation pour trouver le partenaire financier.

L'agence a signé une convention avec le Projet de



modernisation et d'intensification de l'agriculture (PMIA) qui existe au Sénégal depuis bientôt 10 ans et qui à ce jour, dispose de ressources à des niveaux intéressants, de l'ordre de 6 milliards de francs et qui n'est destiné qu'à accompagner des formes d'exploitation décrites plus haut.

Les spécificités qui semblent intéressantes pour l'activité agricole des produits du PMIA, c'est qu'il y a un différé de 2 ans et le taux d'intérêt est d'environ 6,5%.

Voilà en général, les différents services qu'offrent l'agence aux privés, aux immigrés et aux sénégalais ou non sénégalais, qui désirent s'installer dans le domaine agricole au Sénégal.

En ce qui concerne le programme de l'agence REVA, pour l'année 2008, nous avons pour objectif, un programme de réalisation de 18 fermes, maitrisées et planifiées pour l'année.

Sur les 18 fermes, il y a les 10 millions d'euros qui avaient été donnés par l'Espagne en 2007, pour lesquels nous avons fini toutes les procédures d'études techniques de choix des fermes à réaliser, d'élaboration et de lancement du dossier d'appel d'offres.

Le Roi de Maroc avait aussi fourni un financement pour la ferme de Ndèye Ngoméne, au environ de Pout (Thiès).

Quand nous y avons pris service, nous avons réglé le foncier, fait le dossier d'étude de faisabilité, le dossier d'appel d'offres est lancé, le choix des entreprises qui doivent réaliser les travaux est déjà fait.

En ce moment, nous sommes dans la conclusion des procédures de contrat.

Nous avons aussi sur ressources de l'Etat, procéder à des programmes d'identification, de réhabilitation et de rénovation d'infrastructures, qui existaient et qui ont connu des difficultés de mise en valeur, soit sur des procédés de gestion et d'organisation des agriculteurs installés qui ont connu des limites qui font que ça n'avait pas marché à l'époque.

Donc il nous fallait redresser tout cela et aller à une réhabilitation et à une rénovation de ces infrastructures. Ainsi sur cinq pôles, et sur financement de l'Etat, nous sommes entrain de procéder à leurs réhabilitations.

Ces cinq pôles vont être totalement mis en valeur pendant l'hivernage.

Nous avons même lancé les procédures d'identification et d'installation de jeunes à y installer.

L'équipe a décelé des opportunités qui semblent assez intéressantes, l'une d'entre-elles, a été présentée au Président de la république, il y a deux semaines, à l'occasion de l'inauguration de la ferme de Djilakh à Thiès.

Nous avons saisi cette opportunité en faisant le recensement des forages et l'on sait rendu compte qu'il existe 300 forages qui présentent des excédents de débits d'eau autour desquels il est possibles de réaliser des exploita-

tions agricoles de tailles modestes et qui ont un intérêt assez important autour de 5 à 10 hectares.

Pour ceux qui connaissent l'agriculture et surtout pour ce type d'irrigation, cela permet de régler au moins l'autosuffisance en légumes pour le terroir concerné.

Dans la préoccupation des ruraux pour les difficultés d'alimentation, vous voyez ce que cela peut ouvrir comme créneau.

L'autre intérêt surtout pour réaliser ces fermes, c'est pour capter l'excédent de débit en eau de ces forages.

Voilà un peu ce que l'agence REVA est entrain de faire, je terminerai en donnant certains référentiels.

Quand on installe un jeune, il faudrait que l'activité qu'il va exercer soit en tout cas suffisamment rémunérateur pour justifier son maintien dans l'activité.

Un hectare avec maitrise de l'eau, technique d'irrigation goutte à goutte pour une spéculation telle que le melon, le haricot vert ou la pastèque donne en marge net 1,5 million FCA au moins.

Si vous avez la possibilité de faire 3 campagnes l'année, cela donne 4,5 millions de francs CFA sur un hectare.

Pour la production animale, avec 3 vaches métissées issues de l'insémination, très productives en lait, elles vous font 10L/ jour. 3 vaches feront 30 Litres.

Nous savons tous que le litre de lait vendu dans les centres urbains ne se paye pas en moins de 500 CFA. Cela revient au moins à 15 000 CFA par jour.

Voilà un peu des référentiels qui existent qui ne sont pas des référentiels théoriques mais des référentiels pratiques observés au niveau des fermes à la fois végétales mais aussi de production laitières qui permettent un peu d'avoir des idées sur les tailles des superficies à attribuer aux jeunes à installer dans le cadre des fermes de production végétale ou le nombre de vaches qu'il faut attribuer aux jeunes dans le cadre des fermes de production agro-pastorale.

Voilà en introduction ce que nous voulons partager avec vous.

Notre philosophie au niveau de l'agence, c'est pourquoi nous sommes un peu dans un cycle de rencontres et d'échanges, c'est que cette vision que nous avons présenté, s'enrichie au fil des rencontres.

L'objectif, c'est jusqu'à la fin de l'année 2008, c'est d'aller rencontrer les uns et les autres, les professionnels, les écouter, tirer les enseignements qui peuvent enrichir notre vision et notre démarche.

C'est pourquoi la rencontre avec l'AMCHAM présente un intérêt très particulier pour nous, surtout dans le sens d'écouter, de noter, de nous enrichir.

Je vous remercie de votre attention.



1. Intervenant

Monsieur Alexandre Rideau

Directeur du Réseau Africain pour l'Éducation et la Santé (RAES)

Je suis Directeur du Réseau Africain pour l'Éducation qui a pour activité l'éducation en utilisant la radio et autres médias de promotion et de sensibilisation.

« les moyens utilisés pour sensibiliser les jeunes pour les faire revenir vers les métiers d'agriculture »

La question c'est justement au niveau de la sélection des jeunes ou même de la sensibilisation des jeunes pour les faire revenir vers les métiers d'agriculture, donc du secteur primaire.

Quels sont les défis et les difficultés que vous rencontrez, quand on sait que généralement les jeunes préfèrent aller vers les métiers du secondaire et du tertiaire.

Comment revenir vers l'agriculture, comment ça se passe, comment les convaincre et aussi comment sélectionner les éléments ?

2. Intervenant



Monsieur Oumar Dème

*Directeur de Communication & du Marketing
CGF BOURSE*

Je tiens à remercier Mr Sarr pour la clarté de son exposé et pour dire que je suis un peu rassuré par rapport à la démarche que vous avez indiquée pour la conduite de ce projet parce qu'on a longtemps entendu parlé du plan REVA.

Mais qui connaît ce que sait que l'agriculture, cultivée la terre, ne peut pas retourner à l'agriculture qui veut. Donc quand vous nous expliquez la démarche que vous allez suivre, amener ces jeunes vers l'agriculture, c'est d'abord un acte volontaire, une initiative personnelle et puis qu'il y ait une sélection de ces jeunes qui veulent retourner vers l'agriculture, je pense que ça peut être intéressant.

« Est-ce qu'aujourd'hui dans la mise en compte de ce plan REVA, c'est un aspect qui est pris en considération pour accompagner les paysans et mettre en place des stocks le semences qui leurs permettent de disposer des semences le qualité ? »

On ne peut pas prendre aujourd'hui un jeune de Dakar, un jeune qui a fuit justement l'agriculture et qu'on veuille le faire retourner vaille que vaille vers cette agriculture, parce qu'il connaît les affres de la culture.

Ce n'est pas donné à n'importe qui, c'est toute une culture, toute une éducation de base qu'il faut connaître d'abord pour véritablement s'y insérer. Je suis rassuré par rapport à cette démarche là.

Dans votre exposé, j'ai noté que vous avez rappelé un peu les faiblesses de notre système agricole, le temps d'occupation qui est faible, ensuite la vulnérabilité qui est liée aux aléas pluviométriques, les rendements faibles. Je suis tenté de rajouter la qualité des intrants notamment les semences ou bien les fertilisants pour accompagner justement la faiblesse de la productivité des terres.

Parce que qui connaît un peu le système agricole, les différentes spéculations qui sont produites au Sénégal, les variétés que nous avons, c'est les spéculations les plus répandues.

Ces dernières années, les paysans ont rencontré beaucoup de difficulté par rapport à la qualité de ces intrants.

Je me rappelle dans les années 80, quand les gens essayaient de vulgariser les spéculations d'arachide du genre (l'arachide thiop par exemple), je me rappelle un peu comment les gens mettaient en place les

semences avant le démarrage de la pluviométrie avec un système de gestion qui permettait aux paysans de disposer dès le début de l'hivernage des semences en qualité et en quantité suffisante qui ont été protégées justement pendant la durée de la période de productions.

Aujourd'hui c'est le paysan lui-même après la récolte, constitue son stock de semence, qu'il doit garder moyennant des traitements phytosanitaires qu'il ne maîtrise pas très bien. Au moment du décorticage, on se rend compte qu'on a presque perdu près de 50% de ce stock de semences.

Je parle en connaissance de cause, je suis paysan de base, j'ai cultivé la terre jusqu'à mes années universitaires et je continue à le faire. Je sais qu'aujourd'hui c'est des difficultés que les paysans rencontrent.

Est-ce qu'aujourd'hui dans la mise en compte de ce plan REVA, c'est un aspect qui est pris en considération pour accompagner les paysans et mettre en place des stocks de semences qui leurs permettent de disposer des semences de qualité ?

Ma deuxième préoccupation est liée à votre axe de promotion de l'initiative privée rurale, par rapport à l'aspect du foncier.

Vous avez dit que vous allez accompagner les privés dans la recherche de foncier. Comment ça va se faire, est-ce que c'est en interrogation avec les collectivités locales des délibérations de conseil rural qui peuvent attribuer les terres? Sous quel forme de bail ou sous quel autre forme ? Et comment est-ce que ces privés peuvent s'approprier ces terres à travers justement cette démarche de délibération de conseil rural? Ou bien, c'est l'Etat qui concède directement à ces privés les terres pour leurs permettre de les exploiter ?

Est-ce que c'est un privé qui aura également une obligation de s'installer sur place parce qu'il exploite une parcelle de terre dans la zone ou est-ce que ça entre dans le cadre de la mise en place d'une entreprise normale et qui puisse superviser l'exploitation de ces espaces ?

3. Intervenante

Madame Alimatou Souaré
Coordonnatrice
ONG Kagamen de Ziguinchor



Vous avez beaucoup parlé des jeunes.

« motiver les femmes, les aider à améliorer leurs productions »

Pourquoi pas les femmes ? Les femmes ont commencé depuis longtemps, il faut justement améliorer ce que les femmes font. Ce sont les femmes qui peuvent maintenir les jeunes dans nos terroirs. Nous sommes des mères de famille qui souffrent, il faut nous aider à améliorer nos conditions de production pour pouvoir maintenir nos enfants au niveau des régions. Un jeune qui va l'université et on lui demande revenir ce sera un peu difficile. Donc il faut motiver la maman pour pouvoir ramener son enfant sur le terrain.



Monsieur Mamadou Lamine LOUM
Directeur Général
SALOUM AGROALIMENTAIRE

4. Intervenante

Tout le monde connaît la crise qu'il y a au niveau mondial en ce qui concerne les céréales, les produits dérivés.

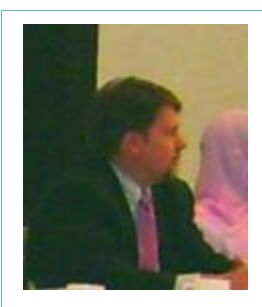
Il y a des gens qui sont actifs dans le domaine agropastoral, comme nous, comme d'autres, qui cas même peut-être pas connus de tous mais font des résultats positifs. Mais ce que nous constatons, c'est qu'aujourd'hui, nous avons l'obligation de vendre notre lait local, produit localement, il est assujéti à la TVA. Le lait en poudre qui est importé est exonéré de TVA.

Comment voulez-vous promouvoir l'initiative locale si on ne parle même pas de privilégier les actions locales quand elles ne sont même pas soumises aux mêmes règles de jeu que les produits qui n'apportent pas une valeur ajoutée locale? Nous payons la TVA sur chaque litre de lait que nous vendons, qu'il soit en vrac ou transformé.

L'importateur de lait, lui, est aujourd'hui exonéré de droit de douane de 5 %, de TVA à l'importation et de TVA à la fac-

turation. On ne demande pas d'être privilégié même si on pouvait prétendre à ça, mais on demande juste que les règles du jeu soient les mêmes pour tout le monde. Parce que ça, ce n'est pas encourager l'initiative locale.

« Nous constatons qu'aujourd'hui, notre lait local produit localement est assujéti à la TVA. Alors que le lait en poudre qui est importé est exonéré de TVA. Nous payons la TVA sur chaque litre de lait que nous vendons, qu'il soit en vrac ou transformé. L'importateur de lait est aujourd'hui exonéré de droit de douane de 5 %, de TVA à l'importation et de TVA à la facturation. On ne demande pas d'être privilégié même si on pouvait prétendre à ça, mais on demande juste que les règles du jeu soient les mêmes pour tout le monde. Parce que ça, ce n'est pas encourager l'initiative locale. »



5. Intervenant

Monsieur Wallace BAIN
Conseiller Economique
Ambassade des Etats-Unis à Dakar

Tout d'abord quelles sont les relations du plan REVA avec les autres projets agricoles au Sénégal, y compris le nouveau projet GOANA?

Aussi, je remarque que tous les programmes tournent autour de l'organisation de la production mais je n'entends pas beaucoup parler de l'organisation de la demande, qu'est-ce qu'on peut faire pour développer les marchés ?

Les producteurs et le gouvernement doivent également développer le marché de l'exportation.

« Les producteurs et le gouvernement doivent également développer le marché de l'exportation. »

6. Intervenant

Monsieur Malick BA
Chef de Projet du Projet d'Appui à la Petite et Moyenne Entreprise du Sénégal (PAPES)



Quand j'ai reçu l'invitation pour cet atelier, j'ai été motivé par votre intervention le l'autre jour à la télé.

« Produire, c'est facile, on maîtrise les techniques mais le gros problèmes, c'est la commercialisation et à mon avis, il faudrait mettre l'accent sur ça. »

J'avoue que j'attendais parler du plan REVA, je pensais que c'était politique et je me disais un plan de plus. Mais là, quand j'ai suivi votre projet, j'ai vu vraiment votre approche surtout par rapport aux deux accents que vous venez de développer, l'accent qui est mis par exemple sur les questions d'entretien et par rapport à l'accompagnement que vous donnez aux bénéficiaires sont extrêmement importants. Je me suis rendu compte que la plupart des projets et programmes qui accompagnent la promotion de l'entreprise, mettent l'accent sur un aspect en oubliant les autres. Pourtant, l'efficacité de l'appui passe par la prise en compte de l'ensemble des problèmes et contraintes qui bloquent l'épanouissement de l'entreprise, donc par rapport à cela, je pense que votre approche est assez pertinente.

Par contre je ne vous ai pas entendu développé un aspect fondamental, qui est celui de la commercialisation.

Je crois que monsieur Wallace l'a touché un peu, mais je n'ai pas entendu que vous le mettiez en avant, et à mon avis c'est le moteur aujourd'hui. Le problème n'est pas de produire en fait, on peut produire des tonnes et tonnes de pro-

duits mais le problèmes c'est de les vendre.

On a un sérieux problème de commercialisation, on n'arrive pas à s'en sortir. Donc je crois que la problématique de la commercialisation est le moteur, c'est le problème le plus important.

Produire, c'est facile, on maîtrise les techniques mais le gros problèmes, c'est la commercialisation et à mon avis, il faudrait mettre l'accent sur ça.

Ca c'était ma question, ensuite, j'ai deux autres plans : une contribution et une offre de collaboration.

Ma contribution, c'est le programme que je gère, que l'ONUDI développe sur une vingtaine de pays en Amérique latine, en Asie et en Afrique. A travers ce programme, on utilise une approche méthodologique qu'on appelle l'animation économique qui est assez intéressant, on l'a même systématisé sous la forme d'un module de formation.

Cette animation économique, on l'a développée avec une approche sectorielle en encadrant des organisations professionnelles dans plusieurs secteurs d'activités notamment dans l'artisanat mais aussi dans l'agroalimentaire, maraîchage, les domaines qui cadrent avec la stratégie de croissance accélérée.

La contribution, je me dis que par rapport à la deuxième option, qui est d'aménager un environnement favorable par rapport à l'initiative privée, que je trouve personnellement pertinent; il serait intéressant de voir comment travailler avec le secteur privé notamment dans ces différents domaines.

Au niveau du PAPES, on a encadré une organisation d'éleveurs, la Fédération des Eleveurs et Transformateurs Laitiers, une organisation assez intéressante, présente sur les 11 régions du Sénégal. A mon avis par rapport au secteur de l'élevage, il serait intéressant de voir par rapport à ces deux options, comment travailler avec le secteur privé.

Il y a également une fédération, la Fédération des producteurs maraîchers des Ndiayes qui ont développé des choses assez intéressantes.

Nous avons également développé d'autres programmes avec les mairies, dans le cadre de la décentralisation. C'est un concept de décentralisation économique pour aider un certain nombre de communes.

L'objectif, c'est de leur apprendre à développer la production de leur économie locale, comment impliquer les maires dans la production de leur économie locale. Ce qui est intéressant, c'est qu'on l'a adopté en milieu urbain et en milieu rural.

Et à mon avis il serait également intéressant de voir comment articuler le plan REVA dans le cadre de ces organisations professionnelles donc le secteur privé par rapport au secteur que vous ciblez, mais également de voir comment articuler le plan REVA avec ce programme que nous développons avec l'ONUDI surtout par rapport à des problèmes qu'on a posés sur le foncier.

Mon dernier point, c'est l'offre de collaboration, j'ai constaté qu'au niveau de l'encadrement, nous avons des complémentarités, donc voir également comment on pourrait se compléter pour développer ces produits d'animation économiques.

Une de nos faiblesses à nous, c'est l'accompagnement technique, mais nous avons développé des choses assez intéressantes en matière de l'accès au financement et en matière d'accompagnement en management et je crois qu'en travaillant avec vous on pourrait compléter notre approche et voir comment travailler avec vos agents sur le terrain.



Madame Rokhaya TALL KASSE
PHILIP MORRIS

7. Intervenante

Philip Morris est une société de tabac, nous avons un volet contribution que nous appelons la responsabilité d'entreprise, donc dans ce domaine, nous avons des interventions sociales réelles d'assistantat aux populations et surtout vers les urgences des populations.

On a un problème de communication, que ce soit de la communication pour le secteur privé mais même pour les populations. Est-ce qu'aujourd'hui, les jeunes qui souhaiteraient revenir ou alors y aller pour la première fois savent comment faire? Quelles sont les structures ou alors les possibilités d'ouverture?

On parle aussi du problème de commercialisation, mais il y a aussi un important problème, celui de la conservation des produits surtout des produits très périssables qui ont en tout cas une durée de vie très courte, surtout dans le sud, parce que j'y étais pour voir ce qui est entrain de se faire sur le plan de la communication.

Sur le plan de l'agriculture, on voit par exemple des tomates et de pastèques qui sont entrain de pourrir, qui sont finalement utilisées que par les vaches. C'est un problème très important à résoudre aussi.

« Il y a aussi un important problème, celui de la conservation des produits surtout des produits très périssables »

Réponses du Directeur du plan REVA aux contributions et suggestions des intervenants



Monsieur Malick SARR

Directeur de l'Agence Nationale de Retour vers l'Agriculture. (A.N.REVA)

Merci des contributions et suggestions qui ont été faites et qui sont bien notées.

■ Pour ce qui concerne des difficultés qu'on rencontrerait sur l'identification et l'organisation de la sélection des jeunes, c'est vrai que c'est pas un problème simple.

Premièrement, nous, dans notre discours, on est très clair avec les jeunes. Celui qui ambitionne de devenir très riche et de construire des immeubles, ce n'est pas avec le plan REVA, ni avec l'approche vers l'agriculture.

Deuxièmement, je pense qu'il faut avoir une lecture seconde sur le retour vers l'agriculture. Ce n'est pas nécessairement ceux qui étaient partis de l'agriculture, qu'il faut retourner. C'est pas au sens éthimologique qu'il faut le prendre.

Il s'agit de dire, y a une nouvelle opportunité qui est là, qui est l'agriculture, dans laquelle on peut faire des affaires. C'est tout le sens de notre logo, et notre slogan, "l'agriculture, une nouvelle opportunité d'affaires" veut dire: aller vers l'agriculture, y faire des affaires et y gagner de l'argent.

Et ce n'est pas un secteur réservé uniquement aux ruraux. Un urbain peut avoir la fibre agricole et avoir envie d'exercer une activité rurale.

■ Je ne suis pas sûr qu'aujourd'hui, Mr Loum qui est gérant de la ferme de Wayemba, avait nécessairement des parents éleveurs.

En tout cas aujourd'hui, je le dis à mes collègues, en plus du travail que je fais dans le privé et je suis tout heureux de vous connaître Mr Loum parce que moi aussi je suis dans l'élevage. Mes parents n'ont jamais eu de vaches mais je suis dans cette activité, je sais qu'on y gagne de l'argent et j'y suis pour ça. Donc je pense que ça c'est des questions qu'il faudrait poser comme telle.

Le contexte est tel que les gens pensent qu'il faut naître grand, c'est à dire il faut être riche aujourd'hui, démarrer aujourd'hui et se faire tout de suite beaucoup d'argent. La perspicacité, l'endurance, le fait d'increr l'activité dans le temps, nous ne sommes pas très forts dans ça. On veut que tout soit de l'immédiat.

L'expérience que nous avons du monde rural, nous avons constaté que la plupart des jeunes sont demandeurs d'un retour vers l'agriculture. Le tout est de savoir le rapport qu'ils ont par rapport à ce qu'on leur propose.

Il ne s'agit pas de leur dire, on veut vous installer pour exploiter, vous ne serez jamais propriétaire. Il peut accepter la proposition parce qu'il n'a pas autre chose à faire mais il en tête la recherche de quelque chose qui lui sera beaucoup plus durable. Et c'est très normal. C'est pourquoi nous offrons des perspectives d'être propriétaire à terme.

■ Pour ce qui concerne les intrants, vous avez raison. Parmi les limites que nous avons citées, nous sommes conscients qu'il y a en d'autres que nous considérons comme étant des limites structurelles. Mais il est clair que si nous devons faire une liste des facteurs limitant notre agriculture, il y en a beaucoup. Vous l'avez bien dit, la disponibilité, l'accessibilité et la commercialisation des intrants, la formation, la professionnalisation des acteurs. Tous ces facteurs sont des problèmes qui se trouvent au monde agricole mais à notre niveau, nous avons justement voulu poser les limites structurelles en se disant que les autres en réalité, on peut les contourner, trouver plus exactement la solution à ça.

Je veux dire par là que, par exemple sur la commercialisation, la question est revenue trop souvent. C'est parce que simplement, jusqu'à présent du point de vue des procédures au Sénégal, on attend de finir la récolte de sa production pour se demander où vendre sa récolte. Alors que la logique économique pratiquait au niveau de tous les pays qui ont une agriculture forte, c'est que la production est vendue avant d'être semée.

C'est cela la démarche, c'est ça que nous tentons d'assoir au niveau de l'agence.

On ne va pas conseiller à quelqu'un de produire des melons si nous ne savons pas où ces melons doivent être vendus, à qui et à quand?

Au niveau de l'agence, nous accompagnons ces fermes à réaliser un plan de mise en valeur annuelle; puisqu'il y a possibilité de faire 3 campagnes, on réfléchit sur la mise en valeur. Quelle production pourrait-on faire et pour quelle campagne?

Sur cette base, on lance l'information au niveau de la presse sous forme d'appels d'offre en visant des professionnels qui sont intéressés par l'achat de ces productions.

Une fois les offres reçues, on sélectionne la meilleure. Et dans l'appel d'offre, il y a une rubrique où on laisse la possibilité à celui qui dépose son offre, de faire une proposition de production. Parce qu'on peut trouver des opérateurs qui ont des possibilités de mise en marché de plusieurs tonnes de melons mais dans l'offre que nous avons élaboré, nous n'avions pas prévu la production de melons, alors ces opérateurs peuvent proposer plusieurs hectares de production de melons qu'ils sont prêts à acheter.

Par exemple dans la ferme de Djilakh, la récolte va commencé dans 2 semaines et elle est déjà totalement vendue.

Cela est possible, les autres le font, donc nous devons être capables de le faire.

Nous allons travailler à organiser les réseaux des professionnels de l'exportation des productions agricoles pour qu'ensemble, on régle les procédures de la commercialisation.

■ Par rapport à l'accès au foncier, il est clair que c'est une préoccupation au Sénégal.

Dans le cadre des dispositions réglementaires, le foncier est à la charge des conseillers ruraux qui ont la compétence de gestion foncière. Donc nécessairement, l'attribution doit être faite par un conseil rural.

Mais nous, au niveau de l'agence, le conseil que nous pouvons donner, et nous sommes entrain de construire une base de données sur les domaines agricoles qui sont intéressants de par la disponibilité d'eau de surface, de profondeur et de volume assez intéressants.

et une fois ces zones identifiées, en terme de conseil, on facilite à la personne qui vient nous voir d'avoir ces informations pour mieux l'orienter.

Deuxième chose, nous sommes entrain d'approfondir cette réflexion qui est pourquoi pas aller vers la réalisation de ce que nous commençons à appeler les "domaines agricoles partagés". c'est à dire, la version rurale des zones d'aménagement concertées, comme celles au niveau urbain.

Qu'est ce qu'on a eu au niveau urbain ?

En peu de temps, avec une démarche des parcelles assainies, il y a une promotion de l'habitat plus important que n'ont pu réaliser la Sicap, les HLM en deux décennies.

Parce qu'il s'agissait juste d'assainir les parcelles, de régler les problèmes d'adduction en eau et en électricité, et on laisse aux promoteurs, de s'installer, de construire comme ils peuvent. Le promoteur qui peut démarrer avec 2 chambres, le fait ensuite il continue, et celui qui a les possibilités de construire un immeuble le fait.

Mais qu'on ne préfigure pas l'installation.

Les domaines agricoles partagés relèvent de ces procédures.

Il s'agit d'identifier ces domaines agricoles, régler le problème d'adduction à l'eau pour l'irrigation, le problème de la piste d'accès, etc.

Une fois l'équipement de ces territoires agricoles réglé, on les offre selon un cahier de charges pour que les privés qui veulent s'installer puissent le faire et réaliser leur aménagement terminal.

L'objectif de cette réflexion, c'est de la proposer aux autorités publiques. Parce que simplement nous avons pensé, et c'est ça la relation avec la GOANA, (Grande Offensive Agricole pour la Nourriture et Autosuffisance) qui est en fait un appel aux privés, aux fonctionnaires, aux ministres, etc. d'aller investir dans l'agriculture.

Par expérience, nous sommes convaincus que si les uns et les autres doivent le faire de façon très dispersée, cela ne réussira pas.

Si un privé doit venir s'installer, réaliser sa piste, réaliser l'adduction en eau et en électricité, avec les préoccupations de rentabilité, il ne s'en sortira pas.

Donc il faut regrouper les choses pour que ça soit du collectif qui intéresse tous les privés qui s'installent.

Voici ce que nous sommes entrain d'élaborer et de proposer pour que cela puisse être opérationnel.

■ Pour la GOANA, je ne pense pas qu'il y ait des actions parallèles distinctes entre la GOANA, le REVA et autres programmes agricoles. Je prends la GOANA comme une ambition de redressement des productions agricoles.

Comment faire? Ce sera aux différentes instructions et organisations qui interviennent dans le domaine du développement rural, aux organisations professionnelles agricoles, aux institutions d'accompagnement, de voir comment ils peuvent ensemble organiser leurs interventions pour impulser cet accroissement de la production.

Je ne pense pas que ce soit un programme très distinct, mais c'est plutôt un chapeau pour tous les programmes qui interviennent au niveau national.

■ Pourquoi pas les femmes?

Madame, avec l'expérience que nous avons, je vous ai dit tantôt que sur la première ferme dans laquelle nous avons installé des jeunes, par notre propre initiative, nous avons mis 50% de jeunes hommes et 50% de jeunes femmes. C'était pas une indication encore moins une directive mais notre conviction.

Avec l'expérience que nous avons du monde rural, comme vous l'avez dit, ce sont les femmes qui aujourd'hui sont les plus porteuses de ces expériences de développement et peuvent les pérenniser.

J'ajoute que l'expérience a montré que ce sont les organisations de femmes qui sont les meilleures gestionnaires des infrastructures et des équipements. Nous sommes convaincus de tout cela, et c'est cela qui nous pousse à avoir une attention particulière par rapport à l'insertion des femmes.

■ En ce qui concerne les préoccupations de Mr Loum, je pense qu'il y a possibilité de travailler avec vous pour essayer de voir comment résoudre la question foncière.

Avec la dimension de votre ferme, rester dans cette limite en matière de production de fourrage me paraît hypothéquer, voire, rendre vulnérable votre exploitation. Sachez que nous sommes aussi engagés à accompagner les privés qui sont déjà installés.

Concernant votre remarque sur le lait, je pense que tout le monde s'est demandé comment cela est possible mais je peux vous rassurer qu'il y a eu un conseil ministériel préparatoire de la campagne et le problème a été évoqué aussi bien par le ministre de l'élevage que par le ministre de l'agriculture. Le Premier ministre a dit que c'était inadmissible et qu'il fallait travailler à corriger cette distorsion de façon la plus urgente.

Pour ce qui concerne l'approche par la demande, en terme de marché de l'export, le Sénégal est très loin d'avoir une capacité à peser fortement sur les marchés extérieurs.

Je rencontre souvent des professionnels de l'exportation, tous ont des commandes fermes mais qu'ils ne peuvent même pas satisfaire à 50%. Sur ça, il n'y a pas de difficulté et mieux ça crée de la compétition. Et quand on les consulte, il y en a qui disent que non seulement ils peuvent acheter la production à un prix intéressant mais peuvent même pré-financer les intrants agricoles.

C'est cela qu'on a obtenu avec la ferme de Djilakh.

Sur l'information des populations, nous y sommes, nous commençons à être réellement que depuis le mois de février mais nous avons quand même réalisé quelques supports de communication par exemple nos plaquettes

et dans 2 ou 3 mois, nous allons être beaucoup plus offensif dans la communication.

Pour l'instant, nous nous concentrons sur l'objectif de réalisation des infrastructures et d'installations effectives des jeunes, et à partir de ce moment, donner la parole à ces jeunes pour accompagner cette politique de communication.

■ Sur la conservation des produits, si on règle l'approche de la commercialisation telle que nous l'avons indiqué si haut, vendre avant de semer, à partir de ce moment, on va réduire sensiblement les risques de pourrissement des productions.

■ Sur les offres de partenariat proposées par Mr Sy de PAPES, nous allons venir à vous et essayer de les finaliser.

Je dois dire qu'on a vécu une expérience assez importante par la commune de Khombol, qui a réalisé dans le cadre de la coopération décentralisée en disant à un partenaire, que la commune n'a pas besoin qu'on leur envoie des tables bancs, etc. Qu'ils vont faire de la décentralisation économique, qu'ils veulent réaliser une ferme de 50 hectares avec maîtrise de l'eau, et ça a été fait. Et aujourd'hui, nous travaillons avec cette commune pour les outils de gestion.

Je vous remercie de votre attention.

Proposition de sujets de débat

Dans sa volonté d'améliorer et de promouvoir l'environnement des affaires, la Chambre de Commerce Américaine au Sénégal (AMCHAM) organise périodiquement des rencontres d'échanges afin d'élargir le dialogue pour le développement économique du secteur privé au Sénégal.

L'une de ces rencontres est "**Les Petits-déjeuners Mensuels de l'AMCHAM**", ouverts à tous les acteurs au développement.

Vous pouvez participer à ces rencontres, en nous envoyant vos propositions de sujets de débat, par fax au 33 823 80 32 en remplissant le formulaire ci-joint, ou par e-mail à amchamsen@orange.sn.

Les petits déjeuners à thèmes de l'AmCham sont organisés tous les premiers vendredis de chaque mois à l'hôtel Téranga à partir de 8 heures.

La participation est de 10 000 CFA par personne, payable sur place.

Pour assister, merci de nous envoyer également votre adresse e-mail.

Petits-déjeuners Mensuels de l'AMCHAM
Formulaire de proposition de sujets de débat
formulaire à retourner par fax, par courrier ou par e-mail

Nom : -----

Prénom :-----

Fonction : -----

Structure : -----

E-mail : -----

Téléphone : -----Fax :-----

Nom du sujet proposé:

Veillez donner un titre court à votre sujet :

Résumé du sujet proposé:

Veillez résumer en quelques lignes votre sujet :

AMCHAM - 22, Rue Ramez Bourgi - Dakar - SENEGAL
Tel : (221) 33 849 22 64 - 77 656 59 48 - Fax : 33 823 80 32
E-mail : amchamsen@orange.sn - Web site : www.amchamsen.org