

Publication

Éplucher l'oignon:

ICCO Cooperation et les perspectives de la chaîne de valeur oignon au Sénégal



INTRODUCTION

Les oignons ont une place prépondérante dans la consommation alimentaire sénégalaise et un impact majeur sur l'économie du pays. Chaque année, 360,000 tonnes d'oignons sont produites au Sénégal, ce qui est fondamentalement suffisant pour les besoins de l'ensemble de la population. Cependant, en raison d'une qualité et d'options de stockage insuffisantes, une partie de la récolte d'oignon est perdue. Par conséquent, les oignons doivent être importés pendant une période de quatre à cinq mois (d'octobre à février).

“Renforcement des petits producteurs ruraux africains”, ou STARS, est un programme quinquennal d'ICCO Coopération, en partenariat avec la Fondation Mastercard. Au Sénégal, STARS contribue au renforcement des capacités de 8 000 petits producteurs d'oignons en développant avec les institutions financières des produits financiers adaptés ; en renforçant les capacités techniques des agriculteurs et de leurs organisations de producteurs; et en les reliant aux marchés. L'augmentation de la productivité de l'oignon pour les agriculteurs aidera, à terme, le Sénégal à devenir autosuffisant dans la production d'oignon dans un proche avenir.

Dans cette série d'articles, nous soulignons les efforts d'ICCO Coopération pour améliorer la productivité de la chaîne de valeur de l'oignon au Sénégal. La première partie se concentre sur les champs-écoles d'agriculteurs, la deuxième sur un produit de financement participatif et le dernier chapitre traite des marchés digitales.

1. LES CHAMP-ÉCOLES PAYSANS

Salif Sow (59 ans) est l'un des sept

producteurs d'oignons à Rao, un village situé dans le nord du Sénégal. Salif dirige une ferme-école. Il est encouragé par STARS à produire des variétés d'oignon plus rentables et reçoit des informations sur les méthodes de production et de stockage innovantes.

«Dans le passé, tout le processus de production était dominé par les acheteurs d'oignons», explique Salif Sow. «Ils venaient dans les villages au début de la saison pour vendre à crédit les semences aux agriculteurs. À la fin de la saison, ils ramassaient la récolte et la vendaient aux commerçants de la ville. Cela pourrait facilement prendre deux ou trois mois avant que nous soyons payés. Nous étions complètement dépendant, car les prix étaient également déterminés par les acheteurs.»

Dans la nouvelle situation, l'organisation locale de producteurs, l'UGPAR, dont Sow et près d'un millier d'autres producteurs d'oignons appartiennent, joue un rôle clé. Des semences, des engrais et des produits de protection des cultures sont achetés collectivement par l'UGPAR et distribués à ses membres. L'organisation travaille exclusivement avec des fournisseurs d'intrants sélectionnés par le programme STARS.

Ismaila Ndiaye (29 ans), une jeune productrice d'oignons qui, comme Sow, dirige une ferme-école reconnaît les avantages: «En achetant collectivement, nous obtenons les meilleurs intrants à temps. Le risque de semer en retard se limite considérablement.

Tout aussi important est le fait que le pouvoir des acheteurs d'oignons est considérablement réduit par l'intervention de l'UGPAR. L'organisation de producteurs

achète la récolte à ses membres et les paie directement. Les prix du marché sont étroitement surveillés. Les agriculteurs sont encouragés à participer, leurs cultures sont de qualité et cultivées correspondent aux pratiques de bonne de production introduite par le programme STARS, à travers les champs écoles. L'objectif principal des fermes-écoles est de diffuser à échelles les bonnes pratiques de de production, ainsi que les technologies innovantes auprès des membres de l'UGPAR.

Mamadou Diagne (45 ans) est déjà convaincu: «Salif Sow est un exemple pour moi. En gros, je copie tout ce qu'il fait, sur mon propre champ. Je sais avec certitude que les semences qu'il utilise produisent de meilleurs oignons. Et de meilleurs oignons font un meilleur prix," ajoute-il.

Une ferme-école n'est pas un concept isolé, mais un modèle d'entreprise qui contribue

au développement de la chaîne de valeur de l'oignon en renforçant les capacités de ses producteurs. La caractéristique de l'approche STARS est la facilitation de la coopération intensive entre les acteurs de la chaîne de valeur . Lors des réunions d'échange et des sessions de formation, les agriculteurs sont mis en contact avec des fournisseurs d'intrants, des prestataires de services financiers et des commerçants. Chacun de ces acteurs inter-agit et transfère des connaissances et des informations aux producteurs.

Un avenir optimiste

Pendant ce temps, Salif Sow, père de six enfants, envisage l'avenir avec optimisme. Sa ferme-école produira très probablement deux à trois fois plus d'oignons qu'avant l'intervention du programme STARS. La conclusion de Sow: «Cela vaut la peine d'apprendre quelque chose de nouveau.»



2. CROWDFUNDING

“Les fournisseurs innovants de services financiers comme BaySeddo jouent un rôle clé pour faciliter l'accès au financement des organisations de producteurs», déclare Idrissa Ba de STARS.

BaySeddo est une plateforme digitale qui met les organisations de producteurs en contact avec des individus qui cherchent à investir dans des projets agricoles à court terme. «Les agriculteurs ont des terres et du potentiel, mais ils n'ont pas les ressources pour les exploiter», explique le directeur et co-fondateur Mamadou Sall. «Nous attirons les investisseurs et garantissons une situation gagnant-gagnant.»

En partenariat avec le programme STARS, BaySeddo mène un projet pilote avec UJAK, une coopérative de producteurs d'oignons de la région de Podor. Les investisseurs - un nombre relativement important de Sénégalais vivant à l'étranger - ont mis au moins 100,000 CFA (152

euros) avant le début de la saison. Lorsque la récolte est récoltée, le profit est partagé: 50% pour les agriculteurs, 25% pour les investisseurs, 25% pour BaySeddo.

Mamadou Sall qualifie l'approche de financement participatif de BaySeddo d'exemple d'une «économie vertueuse» fondée sur la solidarité. Les agriculteurs ne paient pas d'intérêts, ils ne sont pas tenus de fournir une garantie financière et si la récolte échoue, les investisseurs et BaySeddo partagent la perte.

Sall n'a pas peur de l'échec des récoltes: «La force du programme STARS est que les agriculteurs sont encadrés afin d'améliorer leur production. Combinée aux services financiers, cette approche est très prometteuse. Il est évident que le projet pilote réussira. " À l'avenir, BaySeddo mettra en place des projets similaires avec d'autres organisations de producteurs participant à STARS. «Et nous envisageons d'aider BaySeddo à développer ses activités au Mali, et au delà, ajoute Mr. Ba.



3.MARCHE DIGITAL

Pour Aboubacar Sidy Sonko, fondateur de la plateforme de marché digitale Mlouma, tout a commencé par un concours organisé par l'opérateur télécom français Orange, qui souhaitait mettre les codes USSD à la disposition des entrepreneurs sociaux en Afrique.

Sonko, fils d'une famille d'agriculteurs, voulait changer le fait que les producteurs ne disposent pas d'informations fiables sur les prix actuels du marché: «Les acheteurs se rendent dans des villages reculés, prétendant que le marché est en baisse. De cette manière, ils parviennent à acheter des bons produits au prix bas. »

Aboubacar Sidy Sonko a développé l'application Mlouma qui permet aux agriculteurs de vérifier les prix de marché de divers produits sur leur téléphone mobile. 'Louma' signifie marché hebdomadaire, 'M' signifie mobile. Actuellement, environ 11,500 producteurs d'oignon sénégalais consultent les prix du marché via Mlouma.

Mr. Sonko travaille avec ICCO Cooperation sur une extension de l'application qui s'inscrit dans l'approche inclusive STARS par la création d'un nouveau produits. Cela signifie, par exemple, que des conseils agricoles sont donnés via Mlouma ou que des informations météorologiques peuvent être demandées. En outre, des informations qui sont également importantes pour d'autres acteurs de la chaîne de valeur seront mises à leur disposition. Les fournisseurs d'intrants peuvent proposer leurs produits et leurs prix; les commerçants ont la possibilité de vérifier où et quand les agriculteurs mettent leur récolte en vente.

La prochaine étape du partenariat entre ICCO et Mlouma est le développement de nouveaux services de conseil aux agriculteurs ainsi que la mise à disposition à l'intention des clients producteurs, les informations sur les produits financiers disponibles développés par les partenaires IMF.



We Help Farmers and Small Businesses Grow.



ICCO Cooperation
P.O. Box 8190
3503 RD Utrecht
The Netherlands
Tel + 31 (0)30 6927811
icco-cooperation.org
icco.nl

Member of the
actalliance