



Promotion des Produits Agro-alimentaires au Sahel

## REUNION DU RPCA

### **TRANSFORMATION DES PRODUITS LOCAUX : Expériences de l'Association pour la Promotion des Produits Locaux (APL- PROCELOS) du Sénégal**

#### **I. LE SECTEUR AGROALIMENTAIRE AU SENEGAL ET EN AFRIQUE DE L'OUEST**

##### **1.1. *Potentialités et contre-performances***

Le secteur agroalimentaire peut être défini comme celui de toutes les ressources naturelles (périssables) ou d'une manière lapidaire le secteur où « tout ce qui se cultive se transforme et se mange ». Il recèle d'immenses potentialités ce qui en fait le premier gisement de richesses et d'opportunités d'emplois. Bien que le secteur agroalimentaire soit –en même temps - le premier domaine d'activités en Afrique, il dégage une très faible plus-value estimée aux environs de 10% alors qu'en Europe et au Japon, elle est de 50% et de 40% dans le reste de l'Asie et en Amérique latine.

##### **1.2 *Le sous secteur de la transformation agroalimentaire***

###### **1.2. 1 *Caractéristiques du sous-secteur***

Le sous-secteur est constitué presque essentiellement par un tissu de micro et petites entreprises localisées pour la plupart

dans les zones périurbaines et dirigées par des femmes. Ces unités sont administrées selon un mode de gestion collective à travers des GPF-groupement de promotion féminine ou des GIE groupement d'intérêt économique.

Rien de plus normal –je dirais- du fait du rôle économique de plus en plus important que joue la femme mais c'est que c'est elles aussi qui ont été en pointe dans ce que j'appellerais le réveil du sous secteur ceci au lendemain de la dévaluation.

**Ce mouvement post- dévaluation (dont on pèse aujourd'hui toute l'importance de l'apport à l'économie) né spontanément il est peut être né –aussi- très prématurément. Car jamais le contexte n'a été moins favorable qu'à cette époque, le contexte d'une économie déjà connue pour ses faiblesses structurelles notamment, d'un Etat durement éprouvé par les PAS et confiné à rester sans initiative, de la pauvreté d'un marché national en offre de « produits d'entreprise »** Le vécu des unités de production en sera durement affecté ( et ça continue d'ailleurs) exacerbé par la situation déjà précaire pour ne pas dire d'insolvabilité de l'écrasante majorité des acteurs.

## ***1.2. Le sous secteur de la transformation au Sénégal***

**La transformation, la valorisation des produits locaux n'est pas une activité nouvelle au Sénégal .**Des techniques et des procédés ont été mis au point pour insérer de la valeur ajoutée dans nos productions locales : les céréales, les produits halieutiques et animaux, les fruits et légumes et les légumineuses .**Sur ce plan, quelque soit par ailleurs l'esprit d'innovation et de créativité dont, nous acteurs d'aujourd'hui, faisons montre, nous n'avons pas plus de mérite que nos aïeux.** Les premières autorités du Sénégal

indépendant avaient si bien apprécié ce patrimoine technologique et scientifique qu'il devait constituer pour elles le socle sur lequel bâtir un volet de notre politique d'industrialisation donc de promotion de l'entreprise. Cette volonté politique fut traduite par la création de l'ITA institut de technologie alimentaire en 1963.

Des décennies après, il a fallu se rendre à l'évidence : qu'à part des industries de transformation de produits de rente destinés aux marchés extérieurs (poisson, arachide) ou d'industrie de substitution des importations (tomate, canne à sucre), les investissements ne se sont jamais intéressés à la transformation industrielle des produits locaux.

**Le grand tournant a été sans doute le difficile contexte socioéconomique ayant découlé de la dévaluation de 1994. Des esprits entrepreneurs -des femmes surtout ayant capitalisé une expérience dans le petit commerce ont perçu très tôt les nouvelles opportunités et ont commencé à transformer et à proposer les produits locaux.**

**Le sous secteur de la transformation agroalimentaire s'est constitué ainsi et très rapidement en un refuge socioéconomique (source de revenus) ce qui a alimenté sa dynamique d'expansion et élargi son rayon d'action.**

**Le sous secteur pèse aujourd'hui 12% du PNB et absorbe 50% de la main d'œuvre dans ce qui est appelé ici l'économie non structuré c'est-à-dire l'économie informelle.** Ces dernières années, et pour marquer toute l'attention qu'ils portent au sous secteur les pouvoirs publics ont multiplié les initiatives sur le plan institutionnel création de nombreux ministères et d'agences pour prendre en charge l'amélioration de l'environnement du sous secteur notamment. En outre le sous secteur est au centre de deux documents majeurs que

sont le DSRP document stratégique de lutte contre la pauvreté et la SCA stratégie de croissance accélérée.

## **II. LA CONTRIBUTION DE L'APL/ PROCELOS**

Comme son prédécesseur le Relais National Procelos, l'Association pour la Promotion des Produits locaux ou APL/Procelos continue à jouer un rôle et non des moindres dans la vie du sous secteur. Nombre de membres de l'association assument- des charges et des plus importantes dans les organisations faîtières du sous secteur. Il y a les formations que l'association à travers ses filières dispense annuellement grâce à la confiance d'un partenaire. Ces formations comme on le sait apporte un plus au potentiel humain, du savoir faire et augmente en même temps la capacité d'innovation dans la valorisation des productions locales .

Pour rappel le Relais National PROCELOS sous l'inspiration du CILSS- a été la première structure d'encadrement à prendre des initiatives dans le sens d'une meilleure organisation et visibilité des acteurs.

A l'actif du Cilss, l'initiative pionnière et innovante d'organiser les acteurs en filières professionnelles :

ATCL pour les céréales locales,

TRANSFRULEG pour les fruits et légumes,

FENATRAPROMER pour les produits halieutiques,

GNTPOA pour les produits laitiers,

Cette initiative a permis pour la première fois de regrouper des acteurs qui ne se connaissaient pas forcément pour tirer ainsi le meilleur parti des complémentarités et solidarités des acteurs d'une part et d'autre part de voir ces derniers s'affirmer comme des interlocuteurs crédibles des pouvoirs publics et autres partenaires au développement

En terme de niveau de production par entreprise dans les céréales et les fruits et légumes il serait très difficile-aujourd'hui- de sortir du plus petit lot, des membres de notre association, de même des marques comme « la vivrière » « kumba », « Maria », « la Linguère », «Aicha » « Safna » ont même déjà franchi nos frontières.

C'est le lieu ici de rendre hommage au CILSS dont la pertinence de la vision a permis rapidement de trouver à travers le programme Procelos, une réponse, une alternative aux chocs de la dévaluation. Nous voudrions associer à cet hommage Mr Mamadou Diouf ancien coordonnateur du programme qui continue gracieusement à nous consacrer de son temps en conseil et en plaidoyer pour être fidèle à sa conviction, je cite « *l'affaire est trop sérieuse pour baisser les bras* »

Malgré toute la bonne volonté affichée par les pouvoirs publics l'environnement de l'entreprise agroalimentaire - que je crois d'ailleurs difficilement dissociable de l'environnement de l'entreprise en général) est encore à façonner, à pourvoir .Rien donc de surprenant de constater dans les tableaux qui suivent l'étendue des contraintes dans lesquelles, elle (l'entreprise agroalimentaire) se débat.

### **III. CONTRAINTES ET PROPOSITIONS**

#### **3.1. En matière d'approvisionnement**

<b>Fruits et légumes</b>	<b>Céréales</b>
<p><b><u>Production</u></b> Faiblesse structurelle liée aux performances de l'agriculture et autres aléas</p> <p><b><u>Consommables</u></b> Instabilité coût des intrants</p> <p><b><u>Commercialisation</u></b></p>	<p><b><u>Production</u></b> -Faiblesse structurelle liée aux performances de l'agriculture et autres aléas</p> <p><b><u>Consommables</u></b> Instabilité coût des intrants</p> <p><b><u>Commercialisation</u></b></p>

-Absence de stratégies d'organisation du circuit de commercialisation et profusion d'intermédiaires

**Proposition**

*-asseoir une politique de préservation des ressources naturelles (forêts)*

*-encourager l'investissement dans la production horticole et fruitière*

*-installer des unités de transformation primaire en zone de production pour approvisionner en purée et en jus les unités des zones urbaines et limiter les pertes de production*

*-asseoir une politique de préservation des ressources naturelles (forêts)*

*-S'organiser autour de cadre institutionnel (centrale d'achat)*

*-Encourager la mise sur pied d'une interprofessionnelle de la filière*

*- supprimer ou limiter les intermédiaires (métiers de l'agroalimentaire)*

*-encourager l'organisation en coopératives des producteurs*

-Absence de stratégies d'organisation du circuit de commercialisation et profusion d'intermédiaires

**Proposition**

*-promouvoir l'investissement dans la production céréalière*

*-approfondir l'approche contractuelle entre producteurs et transformateurs*

*-s'organiser autour de cadre institutionnel (centrale d'achat )*

*-encourager la mise sur pied d'une interprofessionnelle de la filière*

*-supprimer ou limiter les intermédiaires*

*-encourager l'organisation en coopérative des producteurs*

### **3.2. En matière de transformation**

<b>Céréales</b>	<b>Fruits et Légumes</b>
<p><b><u>Maîtrise technique</u></b> Existence d'opportunités de formation mais niveau souvent très faible des apprenants Contenu axé le plus souvent sur la pratique et non les connaissances (notions en microbiologie)</p> <p><b><u>Locaux</u></b> Répondant rarement aux normes d'une entreprise agroalimentaire (risques de remise en cause récurrente de la qualité acquise -difficultés à minorer le coût de la qualité)</p> <p><b><u>Processus de fabrication</u></b> Très faible niveau de mécanisation prédominance des opérations manuelles</p> <p><b><u>Equipements</u></b> Offre déficitaire en terme de performance, de diversité et d'options (<i>le progrès n'est possible que s'il est partagé</i>)</p> <p><b>Proposition</b> <i>-Introduire des notions de microbiologie dans les formations et tant que possible élever le niveau des recrutements</i> <i>-promouvoir des espaces aménagés et normés pour abriter des activités de</i></p>	<p><b><u>Maîtrise technique</u></b> Existence d'opportunités mais niveau souvent très faible des apprenants Contenu axé le plus souvent sur la pratique et non les connaissances (notions en microbiologie)</p> <p><b><u>Locaux</u></b> Inadéquats inadaptés et exigus (difficultés à minorer le coût de la qualité)</p> <p><b><u>Processus de fabrication</u></b> Très faible niveau de mécanisation Prédominance des opérations manuelles</p> <p><b><u>Equipements</u></b> Offre déficitaire en terme de performance, de diversité et d'options</p> <p><b>Proposition</b> <i>Introduire des notions de microbiologie dans les formations et tant que c'est possible élever le niveau des recrutements</i> <i>promouvoir des zones aménagées pour abriter des activités de transformation</i> <i>Encourager la mise au point d'équipements en favorisant</i></p>

<p><i>transformation</i></p> <p><i>-Encourager la mise au point d'équipements en favorisant des synergies entre acteurs du monde de la recherche et de l'invention dans les pays et entre les pays</i></p> <p><i>-Proposer des normes dans la confection d'équipements destinés à l'agroalimentaire</i></p> <p><i>- préparer des modules adaptés avec des mécanismes d'évaluation périodiques ou relever le niveau des recrutements</i></p>	<p><i>des synergies entre acteurs du monde de la recherche et de l'invention</i></p> <p><i>-Proposer des normes dans la confection d'équipements destinés à l'agroalimentaire</i></p> <p><i>- préparer des modules adaptés avec des mécanismes d'évaluation périodiques ou relever le niveau des recrutements</i></p>
<p><b>Céréales</b></p>	<p><b>Fruits et légumes</b></p>
<p><b><u>Emballages</u></b> Offre peu diversifiée (polyéthylène-polypropylène)</p> <p><b><u>Etiquetage</u></b> Rareté dans l'observation des informations à donner au consommateur</p> <p><b><u>Commercialisation</u></b> Boutiques des marchés et quartiers (manque de visibilité des produits et risques de détérioration avant terme des produits) Grandes surfaces exigent des prix de cession très élevés</p> <p><b>Proposition</b> <i>Emballages : encourager la diversification et la prise en</i></p>	<p><b><u>Emballages</u></b> Offre peu diversifiée (bouteilles rondes polyéthylène-polypropylène-pet )</p> <p><b><u>Etiquetage</u></b> Rareté dans l'observation des informations à donner au consommateur</p> <p><b><u>Commercialisation</u></b> Boutiques des marchés et quartiers (manque de visibilité des produits et risques de détérioration avant terme Grandes surfaces exigent des prix de cession très élevés</p> <p><b>Proposition</b></p>

<p>compte des besoins des acteurs par des allègements fiscaux à consentir aux entreprises ou la levée des droits de porte sur les emballages importés</p> <p><i>Etiquetage : faire appliquer la réglementation sans discrimination ou faveur</i></p> <p><i>Commercialisation : organiser1 réseau parallèle au commerce de détail spécialisé dans les produits locaux</i></p>	<p><i>Emballages : encourager la diversification et la prise en compte des besoins des acteurs par des allègements fiscaux à consentir aux entreprises ou la levée des droits de porte sur les emballages importés</i></p> <p><i>Etiquetage : faire appliquer la réglementation sans discrimination ou faveur</i></p> <p><i>Commercialisation : organiser1 réseau parallèle au commerce de détail spécialisé dans les produits locaux</i></p>
--	---

### 3.3. En matière de commercialisation (mise en marché)

Céréales	Fruits et légumes
<p><b><u>Marché</u></b> Exiguïté du marché des produits locaux par rapport au potentiel de consommation du fait de leur non compétitivité face à des produits similaires importés.</p> <p><b>Proposition</b>  <i>Combiner des actions (d'assainissement des filières pour lever tous les obstacles liés à la matière première et à son acquisition par les opérateurs) à celles d'une meilleure information sur la</i></p>	<p><b><u>Marché</u></b> Exiguïté du marché par rapport au potentiel de consommation du fait de leur non compétitivité face à des produits similaires importés</p> <p><b>Proposition</b>  <i>Combiner des actions (d'assainissement des filières pour lever tous les obstacles liés à la matière première et à son acquisition par les opérateurs) à celles d'une meilleure information sur la qualité intrinsèque des</i></p>

<i>qualité intrinsèque des produits locaux, des actions pour leur visibilité et accessibilité</i>	<i>produits locaux, des actions pour leur visibilité et accessibilité</i>
---	---

## **CONCLUSION**

Pour conclure, je dirais qu'on ne peut pas avoir créé le Cilss, l'Union Africaine, la Cedeao et plus récemment l'Uemoa pour continuer à demeurer, à nous cantonner dans des logiques nationales. Je pense que nous devons dès à présent tirer les leçons de politiques nationales qui ont pratiquement toutes été inopérantes ceci depuis les indépendances. Nous devons nous tourner courageusement vers la résolution des problèmes car le temps presse. Le temps presse car le monde change et il a beaucoup changé ces derniers temps. Les gestes et actes de « générosité » à notre égard vont très sûrement en souffrir car rien n'est moins sûr que nos donateurs d'aujourd'hui seront encore à même de nous donner demain à cause des nouvelles urgences. Qui s'imposent à eux.

Apprenons à bâtir dans la solidarité interafricaine c'est notre seule voie de salut. Apprenons ainsi à fédérer nos moyens, nos intelligences, nos expériences, nos savoir-faire et nous trouverons des réponses aux contraintes de toutes sortes qui nous assaillent nous Africains y compris les contraintes de l'entreprise Africaine qui ont pour noms : Equipements, Approvisionnement des entreprises, Produits financiers, Emballages tout ceci pour plus de richesses dans nos pays donc pour moins de pauvreté et de désespoir.

***Je vous remercie !***

**Mamadou Ndiaye Serigne Bada**  
**Secrétaire permanent par intérim de l'Apl//Procelos**













**A Son Excellence**

Monsieur

**Al housséini Brétaudeau**

Secrétaire Exécutif du Cilss

**096/UG/MNSB-ANM**

Dakar le 25 Novembre 2008

*Objet : Livrets de Recettes /Apl-Procelos*

**Monsieur**

**Le Secrétaire Exécutif du Cilss**

Pour toute la qualité et l'impact des actions menées sous l'inspiration, l'impulsion et l'appui du Cilss, au sous secteur de la transformation agroalimentaire au Sénégal - à travers le programme Procelos- nous membres de l'Apl/Procelos vous demandons

d'accepter ce modeste présent (02 livrets de recettes) comme l'expression de nos très sincères remerciements. /.

Veillez croire Monsieur le Secrétaire Exécutif à l'assurance de toute notre considération

Pour l'Apl/Procelos  
La Présidente  
Joséphine Dione Diène

**N°094/UG/MNSB-ANM**

Dakar le 13 Mai 2008

Objet : *Rappel de cotisation annuelle*

*Mme La présidente*

Le Règlement Intérieur du Procelos en son Article 4 stipule « *les filières et autres entités membres devront contribuer au fonctionnement en Procelos en lui affectant un montant forfaitaire de cinquante mille frs /an .L'appel à cotisation se fait au début de chaque année fiscale* »

Cette cotisation –rappelons-le- participe aussi du financement des actions que le Procelos mène au bénéfice de ses membres.

Dés lors nous vous saurons gré des dispositions que la filière que vous présidez voudrait bien prendre pour honorer cet engagement

Dans cette attente, je vous prie de croire Mme la Présidente à l'assurance de ma considération distinguée. /.

**La trésorière**  
**Mme Mariama Mbodj Diouf**

Destinataires  
**Transfruleg**  
**Atcl**