

Les Cahiers de l'Alternance

N° 13 - Janvier 2010

**LE CONSOMMER
LOCAL AU SÉNÉGAL**



**du slogan
à la réalité**

Partenariat : FONDATION KONRAD ADENAUER (FKA)

CENTRE D'ETUDES DES SCIENCES ET TECHNIQUES DE L'INFORMATION (CESTI)



“Le journalisme,
c’est voir, savoir,
savoir-faire et faire savoir.”

(Gaston Leroux)

Partenariat
Fondation Konrad Adenauer (FKA)
Centre d’Etudes des Sciences
et Techniques de l’Information (CESTI)

Université Cheikh Anta Diop

“La paix et la liberté
sont les bases de toute existence
humaine digne de ce nom.”

(Konrad Adenauer)

Equipe de Rédaction

Youssouph BADJI
Kgadidja Sophiane BENGELOUN
Mohamed Boua COULIBALY
Birame FAYE
Mamadou Samba GACKO
Seydou KA
Aminata Amadou LAH
Ndèye Khady LÔ
Hermann Ulrich NGOULOU
Armando Lona N'NHINDA
Hamidou SAGNA
Souleymane Diam SY
Mamady Lamine TRAORE

Directeur de Publication

Eugénie Rokhaya Aw NDIAYE

Encadreur

Mamadou KOUME
mamadoukoume@hotmail.com
Mamadou KASSE
madoukasse@yahoo.fr

Remerciements

Ibrahima SARR
sarr.cheikh@gmail.com

Crédit Photos

Dieylani SEYDI
D.R.

Conception - Impression

IMPRIMERIE GRAPHI PLUS
Tél : +221 33 869 10 16
E-mail : grafplus@orange.sn

Les Cahiers de l'Alternance

N° 13 - Janvier 2010

**LE CONSOMMER
LOCAL AU SENEGAL**



**du slogan
à la réalité**

Partenariat : FONDATION KONRAD ADENAUER (FKA)



Konrad
Adenauer
Stiftung

CENTRE D'ETUDES DES SCIENCES ET TECHNIQUES DE L'INFORMATION (CESTI)

SOMMAIRE

• Avant-Propos	13
• Le mot de la Directrice	16

1ère Partie

AGRICULTURE, ALIMENTATION ET ARTISANAT : DES AVANCEES SIGNIFICATIVES MALGRE QUELQUES DIFFICULTES

• <i>Filière oignon</i> : Un marché de 15 milliards de Francs CFA	19
• Le pari de l'autosuffisance	21
• <i>L'oignon dans la Vallée du Fleuve Sénégal</i> : Les acteurs de la filière s'organisent	23
• Production de tomate dans la Vallée : Une activité qui se féminise	26
• 350 000 tonnes de riz paddy récoltées : Record de production dans la Vallée du Fleuve Sénégal	28
• <i>Riz local</i> : Le défi de la qualité	29
• A Sangalkam, le riz local fait recette	32
• Babacar Diop, président du CNCR de Saint-Louis : «Notre riz est compétitif»	34
• <i>Exportations des productions horticoles</i> : L'Europe impose des normes éthiques et environnementales	37
• <i>Transformation et consommation des céréales locales</i> : Le mil a la côte	39
• Le «pain doolé» à la conquête du marché	41
• <i>Mil</i> : Le Mali, grenier du Sénégal	43
• Dahra, plaque tournante du commerce du bétail	45
• <i>Production de lait et de viande</i> : Un potentiel faiblement exploité	47
• <i>Surproduction, mévente, concurrence</i> : A Gouloumbou, les producteurs n'ont pas la banane	49
• <i>Banane locale</i> : L'insuccès lui colle à la peau	51



• Ousseynou Konaté, Secrétaire général de l'APROVAG : «Nous visons le changement des comportements alimentaires avec les plats à base de banane»	53
• Régime alimentaire des Dakarais : L'huile de palme, pas à toutes les sauces	57
• Le «Tapa lapa» : Du pain bénit pour les populations de Thionck-Essyl	59
• Fabrication du vin de cajou : Un secteur qui pense à se moderniser	61
• «Le vin de cajou a pris le dessus sur le vin de palme»	62
• Transformation d'herbes locales : Les tisanes du cru en sachets	63
• Les Tee shirts (ou sites ?) touristiques du Sénégal : De la promotion identitaire à l'avènement d'une pensée unique	65
• Orfèvrerie de l'argent : Entre secrets d'initiés et système D	66
• La peinture sous verre : Une forme artistique populaire	68
• Produits artisanaux à Dakar : Une clientèle essentiellement occidentale	70
• Textile : Quand les importations ruinent l'industrie locale	72
• Importations de produits textiles chinois : Un frein à la production locale	74
• Les tisserands bissau-guinéens font de la résistance	75
• Meubles importés : Les artisans sénégalais pour des mesures protectionnistes	76
• Fabrication de chaussures locales : «Les Chinois ont gâché nos affaires»	78
• Produits cosmétiques et consommer local : Le «made in Sénégal» doit se refaire une beauté	80
• Programmes des chaînes de TV sénégalaises : Ecran noir pour les cinéastes locaux	81
• Etages en banco à Djicomol (Oussouye) : Un chef d'œuvre architectural	83
• Une imitation à l'occidentale	85
• Construction en géo béton : Plus économe et mieux adapté pour l'Afrique	87

2e Partie

QUAND LES SUCESS-STORIES ET LA SENSIBILISATION LIBERENT LES INITIATIVES

• <i>Foire internationale de l'Agriculture et des Ressources animales :</i> La grande vitrine des produits locaux	93
• Les exposants étrangers dénoncent les «tracasseries douanières»	95
• <i>Fabrication de chaussures : Le label « Ngaye Mékhé » bouclier contre le chômage</i>	97
• <i>Transformation du poisson : Un secteur qui fait vivre les femmes de Joal</i>	99
• <i>Interview Sidiya Diouf, Chef du Service régional de la pêche et de la surveillance à Joal : «Un repos biologique est nécessaire pour sauver les espèces menacées»</i>	101
• <i>Teinture : Les femmes de Ourossogui voient la vie en bleu</i>	105
• <i>Oussouye : La transformation des fruits comme réponse au chômage des femmes</i>	111
• <i>Fabrication de l'huile «Seggal» : Une activité lucrative pour les femmes de Ngayène</i>	113
• <i>Ebarack : Les femmes font bloc contre la pauvreté</i>	114
• <i>Sauvegarde de la culture bassari : Une association monte au front</i>	115
• <i>Centre d'écoute et d'encadrement pour le développement durable :</i> Le combat des femmes pour l'auto-développement	117
• <i>Joséphine Ndione, secrétaire (général ou exécutif ?) du GRAIF : L'humaniste</i>	119
• <i>Thiès : Les produits bio à la conquête du marché local</i>	121
• <i>Mamadou Diop, menuisier : Le bonheur est dans le rotin</i>	123
• <i>Pagne tissé du Sénégal : La valeur ajoutée des stylistes</i>	125
• <i>Kolda : Le sésame ferme ses portes aux spéculateurs</i>	127
• <i>Interview Aly Dieng, Président de l'ASECOD :</i> «Générer des emplois et régler le problème de l'autosuffisance alimentaire»	129
• <i>Wayembam, un exemple de ferme moderne</i>	131
• <i>Transformation du lait local : De timides initiatives dans le Ferlo</i>	133
• <i>Moda Guèye, ingénieur agronome : La terre au cœur</i>	135
• <i>Engrais naturels au Sénégal : Entre principe de précaution et bons rendements</i>	137



• «En consommant local, nous développons notre économie tout en préservant notre environnement»	139
• <i>Projet «Lekk meñef Senegaal» : Une recette pour inculquer aux élèves les bienfaits des céréales locales</i>	141
• « <i>Afrique citoyenne</i> » : Une BD pour inciter au consommer local	142
• <i>Mamadou Cissokho, Président d'honneur du CNCR :</i> «Renforcer nos valeurs culinaires et appuyer nos paysans»	143
• <i>Magatte Ba, enseignante à l'IAM : La fondue des cuisines de terroirs</i>	145
• Pierre-Gilles Commeat, DG de « Baobab des Saveurs » : «Créer des revenus et vulgariser les richesses alimentaires du pays»	149
• <i>Restaurants guinéens de Dakar :</i> Le «gombo» des vendeuses de «borokhé»	151
• Les vertus nutritives du «lathiry»	153
• <i>Djiby Diakhaté, sociologue :</i> «Consommer étranger, c'est aussi consommer la culture de l'autre»	155

3e Partie

LE CONSOMMER LOCAL EN AFRIQUE : DES EXEMPLES A SUIVRE...

• <i>Couture, restauration, bijouterie à Bamako : Le «made in Sénégal» se vend bien</i>	161
• <i>Bazin «Thioup» : Un commerce qui rapporte gros au Mali</i>	164
• Le fabuleux destin du bazin	166
• <i>Le Bogolan : Une fabrication traditionnelle et artisanale</i>	168
• «Le Bogolan est une technique et une identité africaines»	170
• <i>Valorisation des produits locaux : Le Mali mise sur l'exportation de plats nationaux</i>	173
• <i>Exploitation laitière au Mali : Koutiala montre la voie...</i>	175
• <i>L'Office du Niger : Faire du Mali le «panier du riz» de l'Ouest africain</i>	177
• <i>Aménagement hydro-agricole au Mali :</i> Un facteur de développement et d'autosuffisance alimentaire	181

• <i>Culture du blé au Mali :</i> Des potentialités immenses à Tombouctou et à Ségou	184
• Mali : La transformation locale du Néré	187
• <i>Pêche artisanale au Mali :</i> La production en grande partie commercialisée	189
• Mali : L'autosuffisance alimentaire non encore assurée	193
• <i>L'apiculture au Mali :</i> Des potentialités non exploitées	195
• <i>Axe Bamako-Dakar :</i> Taxes et tracasseries administratives plombent le commerce du bétail	197
• Gabon : Carte postale gourmande	200
• <i>Le raphia :</i> De la tradition à la modernité	203
• <i>Rites initiatiques :</i> Les secrets des sociétés traditionnelles gabonaises	205
• <i>Bissau-Guinéens de Dakar :</i> La cuisine, trait d'union avec la patrie	209
• «Vinho de palmo» de Bissau : Les saveurs d'un vin du cru	210
• Guinée-Bissau : Menaces sur le riz local	211
• Tissage : Le «lépi» guinéen menacé de disparition	213

AVANT PROPOS

Ute Bocandé

Le thème de l'actuel numéro «Consommer local» correspond aux réalités vécues par toute la population sénégalaise, voire mondiale, en cette période de crise financière globale. En effet, depuis près d'un an, des manifestations contre la vie chère rythment nos jours. Des femmes et des hommes politiques, chercheurs et citoyens se sont mis à la recherche de solutions, car il faut éviter une dégradation accrue des conditions de vie des populations. Le consommer local constitue un élément clé à plusieurs niveaux : il peut contribuer à rendre la consommation moins onéreuse et plus saine et constituer un puissant levier du développement économique et social du pays.

En effet, la notion du consommer local revêt plusieurs aspects : économique, écologique, sanitaire et socio culturel.

Les auteurs de notre nouveau cahier mettent un accent particulier sur l'aspect économique du consommer local. Dans la mesure où nous consommons des produits locaux, nous stimulons un essor de la production locale. Nous contribuons à créer des emplois et à réduire ainsi le chômage, car la production locale a besoin de beaucoup de bras et de têtes.

L'aspect écologique constitue un argument de taille pour le consommer local puisque l'importation d'aliments nécessite de l'énergie. Il faut transporter les produits des centaines voire des milliers de kilomètres, par voie maritime, terrestre ou aérienne ce qui exige des quantités considérables de carburant, un facteur extrêmement polluant qui accroît l'effet de serre.

L'utilisation des énergies renouvelables associe les deux aspects économique et écologique. Au moment où de grandes compagnies d'énergie posent des tapis immenses de panneaux solaires

au milieu du Sahara pour importer l'énergie solaire en Europe, les pays au sud du Sahara importent les énergies fossiles, provoquant une pollution non négligeable et créant d'énormes dépenses qui auraient pu servir mieux ailleurs – par exemple dans la recherche des énergies renouvelables.

Une utilisation conséquente de ces trésors gratuits que constituent le soleil, le vent et la mer en Afrique pourrait libérer des moyens pour le développement économique et social et créer des milliers d'emplois tout en protégeant l'environnement.

LA VIE QUOTIDIENNE

Au niveau sanitaire, les aliments importés sont susceptibles de comporter des risques de santé pour les consommateurs, car les normes d'hygiène et les dates de péremption ne sont pas toujours respectées pendant le transport et la conservation. Même si toutes les conditions sanitaires et hygiéniques sont remplies, les aliments importés sont souvent moins riches en vitamines et dans tous les cas, plus onéreux.

L'argument socio culturel nous semble cependant le plus important. En effet, l'esprit créateur d'une population se manifeste non seulement à travers ses œuvres d'art souvent réservés à une minorité, mais également et surtout dans les procédures les plus anodines de la vie quotidienne : l'habillement, l'ameublement, la construction.

En achetant des produits importés, par exemple des meubles, ou en construisant les maisons sur la base de modèles étrangers, ou bien en portant exclusivement des habits importés dont les modèles et les matières ne correspondent pas toujours aux réalités locales, une population perd une parcelle de son identité. Ceci est d'autant plus vrai que le génie créateur d'un peuple se mani-



feste à travers ses productions artisanales voire industrielles.

Pourquoi donc ne pas porter des habits confectionnés localement, sur la base de tissus locaux, ou d'autres, mais qui laissent deviner l'esprit créateur du couturier sénégalais ?

Pourquoi donc ne pas construire une maison dans le style soudanais ou casamançais, mais une maison conçue selon des modèles locaux et avec des matériaux locaux qui sont mieux adaptés au climat et qui ne nécessitent ni ventilateur, ni climatisation ?

Pourquoi ne pas aménager sa maison avec des meubles et d'autres accessoires confectionnés au pays ?

Les auteurs des Cahiers ont voyagé dans les régions les plus reculées du pays pour y déceler des richesses culturelles que les habitants tentent tant mieux que mal à conserver, à réhabiliter. Ne nous trompons pas : il ne s'agit pas de la nostalgie d'un folklore déconnecté des réalités actuelles, mais de la mise en valeur des éléments clés qui sont à l'origine de chaque culture. Si ces éléments sont négligés voire méprisés, c'est une richesse culturelle, un héritage centenaire qui part en lambeaux et laisse ses populations dans un état de désorientation, d'instabilité sociale. Autant que l'économie est le garant du bien être physique et matériel, la culture et le génie créateur propre à chaque groupe de la population sont le ciment de son équilibre psychologique et social.

HABIT TRADITIONNEL

Il nous semble qu'il urge de rompre un cercle vicieux d'habitudes de consommation. En effet : un salon importé semble plus prestigieux aux consommateurs qu'un salon fabriqué sur place, un costume portant une griffe parisienne est préféré à l'habit traditionnel même luxueux, souvent les canettes de boisson importées d'Asie tapissent les cours après les cérémonies où l'on aurait pu servir les bonnes boissons locales vitaminées à souhait.

Tant que les produits importés jouissent de plus de prestige que les produits locaux, il sera difficile de faire la promotion du consommer local. Il faut trouver des voies et moyens pour susciter la confiance des consommateurs dans les produits de leurs pays. Ceci est un travail de longue haleine, un travail de sensibilisation, de conscientisation.

Les auteurs et les éditeurs de cette publication ambitionnent, à travers leurs articles, inciter les lecteurs à réfléchir sur l'option devenue une nécessité du produire local et du consommer local, à tous les niveaux de la société.

Nous tenons à remercier les auteurs de cette publication, les étudiants de la troisième année de presse écrite du Centre d'Etudes des Sciences et Techniques de l'Information qui ont sillonné le Sénégal et leurs pays d'origine dans le but de déceler les initiatives locales de développement et nous sommes heureux de constater qu'elles sont légion. Dans toutes les localités du Sénégal et de ses pays voisins, il existe une multitude d'initiatives de production locale, que ce soit dans le secteur de l'alimentation, de l'habillement, de la construction, de l'artisanat.

Ces initiatives sont là et se multiplient ; force est de reconnaître qu'il est temps à présent de stimuler la consommation de ces produits afin de propulser l'économie et l'emploi. N'oublions pas, cependant, qu'il n'y a pas que des initiatives de développement et de production au niveau restreint et local. Le secteur industriel et artisanal du Sénégal regorge de productions et de prestations qui ont tendance à remplacer de plus en plus les produits importés. Ainsi il existe plusieurs fermes industrielles de produits laitiers, d'aliments de toute sorte, de meubles, de vêtements et j'en passe.

Cependant, le consommateur a son rôle à jouer en ce sens que c'est chaque consommateur qui détermine, de par ses habitudes d'achat, le succès ou l'échec de ces petits, moyens et grands entrepreneurs. Ils ont investi, ils ont accepté le risque que comporte chaque création d'entreprise, ils ont

contribué à la création d'emplois et de richesses. Il faut bien entendu qu'ils se mesurent à la qualité des produits venus d'ailleurs, qu'ils acceptent la concurrence du marché, mais à qualité égale, il est bénéfique à tous points de vue de privilégier les produits locaux.

La Fondation Konrad Adenauer se réjouit de ce nouveau fruit de sa féconde et vivifiante coopération avec le CESTI que sont les Cahiers de l'Alternance sur le Consommer local. Elle remercie la direction et les encadreurs du CESTI de leur engagement

hors normes pour initier, encadrer et suivre chaque année une nouvelle édition de nos Cahiers. Nous félicitons dans le même temps notre «allié» dans cette perspective du Consommer local, l'imprimerie Graphi Plus : une imprimerie locale dont les produits n'ont rien à envier aux imprimés importés, bien au contraire. Voilà une belle preuve, s'il en est besoin, d'une fructueuse association de l'esprit créateur de jeunes journalistes et de l'ingéniosité de jeunes entrepreneurs africains qui, nous le souhaitons, fera tâche d'huile (locale !).



FAIRE DU «CONSUMER LOCAL» UNE POLITIQUE

Il y a de cela bien des années démarrait la belle aventure du *PAMIBLE*.

Le *PAMIBLE*, c'était ce pain composé pour partie de blé et de mil et «inventé» par l'Institut de Technologie Alimentaire de Dakar. Il deviendra le fleuron de cet Institut lorsqu'il sera mis sur le marché. Quel engouement ! Chacun voulait sa baguette. Et puis...des rumeurs, des bruits voulurent qu'il donne mal au ventre, que les bonnes proportions n'étaient pas respectées et il resta sur les étagères. L'aventure s'arrête là.

Par la suite, quelques esprits critiques tentèrent d'analyser, de décrypter, de commenter : des intérêts économiques en jeu qui pouvaient-ils expliquer ce fiasco ? Cela n'alla pas plus loin.

Et pourtant, petit à petit, de la mémoire collective, des cuisines des femmes, des organisations communautaires, des centres de santé maternelle et infantile et encore de l'Institut de Technologie Alimentaire, les boissons à base de fruits locaux, des céréales du terroir deviennent une tradition dans les foyers et dans certains restaurants.

Mais, que de combats à mener dans d'autres domaines. Si le vêtement est revisité à partir du pagne, du tissage, le matériau de base reste une production largement exogène. Il reste aussi à «démocratiser» un produit qui reste cantonné aux milieux relativement aisés des villes.

La crise mondiale, l'absence de prévision ont révélé une pénurie sans précédent dans le domaine de l'énergie. La plupart des foyers reviennent périodiquement à l'usage de la bougie ou à d'autres petites inventions pour s'éclairer. Le charbon de bois, avec toutes les conséquences néfastes pour l'environnement, redevient une



Eugénie R. Aw NDIAYE

pratique courante. Au-delà de la situation dans le privé, c'est toute une économie qui est affectée.

Or, une énergie potentielle, illimitée «gît» au dessus de nos têtes, le soleil. Plusieurs institutions scientifiques, y compris à l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar, mènent depuis plusieurs années des recherches sur l'énergie solaire.

Là encore, quels puissants intérêts freinent le développement d'une énergie reconnue, de surcroît, comme alternative, comme propre.

Si des individus, des groupes prennent des initiatives, font de bons coups, ce «consommer local» n'est-il pas marginal dans notre économie nationale ? Les chiffres manquent, les études systématiques manquent sur cette question.

Par ailleurs, il faut une politique de l'Etat, une politique forte, volontariste, anticipatrice et prospective pour développer durablement ce «consommer local». C'est cette politique qui favorisera la phase d'industrialisation, qui permettra la diminution des coûts, qui prendra des mesures incitatives et qui appuiera la mise en place d'un marché, au-delà même des frontières nationales. Et ceci sans tuer la créativité des individus et des communautés.

Ainsi, années après années une culture du «consommer local» s'établira et deviendra une tradition qui s'exporte comme une marque de notre pays, de nos pays africains.

Puisse ce numéro des Cahiers de l'Alternance être une petite goutte qui contribuera à faire la différence.

Eugénie R. AW
Directrice du CESTI

1ère Partie

AGRICULTURE, ALIMENTATION ET ARTISANAT : DES AVANCEES SIGNIFICATIVES MALGRE QUELQUES DIFFICULTES

FILIERE OIGNON

Un marché de 15 milliards de francs Cfa

La politique de diversification et de promotion des produits agricoles locaux a favorisé l'émergence de la filière oignon. Le niveau de production de l'oignon, au cours de ces cinq dernières années, est passé de 40 000 tonnes en 2003 à 140 000 tonnes en 2008 avec un chiffre d'affaires estimé à 15 milliards de francs CFA.

La filière oignon se porte très-bien au Sénégal. Selon le rapport 2007/2008 de l'Agence de régulation des marchés (Arm) portant sur l'évaluation de la campagne de commercialisation de l'oignon 2007/2008, cette filière a obtenu des résultats probants avec un taux de croissance, en 2007 de l'ordre de 240% en volume de production et de 200% en termes de chiffre d'affaires.

En plus, la production de l'oignon est estimée à «140 000 tonnes en 2008 contre 40 000 tonnes en 2003, ce qui représente un taux de croissance de l'ordre de 250% en valeur relative. Il est de même du chiffre d'affaires réalisé par les producteurs, lequel est porté à 15 milliards de francs Cfa en 2008 contre 5 milliards en 2005».

Cette agence, qui est aussi chargée de «booster» la culture de l'oignon que d'aucuns jugeaient illusoire en 2003, souligne dans son rapport que l'émergence de cette filière est due à une bonne identification des principales contraintes rencontrées par les producteurs et des mesures mises en œuvre pour contourner ces problèmes.

Des mesures qui s'articulent autour de la restriction quantitative des importations durant la période de commercialisation de l'oignon local, de la réalisation d'un programme de construction d'infrastructures de stockage et de conservation du produit, de l'institutionnalisation d'une charte de prix en tenant compte de la nécessité d'octroyer au producteur un revenu suffisamment conséquent, mais en intégrant à la fois les intérêts du distributeur et du consommateur. Dans le même sillage, l'Arm a mis sur pied une «interprofession dynamique» regroupant l'ensemble des acteurs impliqués, tant dans la production, la commercialisation, la consommation que dans les opérations liées au financement.

Toujours, d'après le rapport, les stratégies déployées ont permis, entre autres, la baisse très sensible des importations en volume. En effet, en période de précampagne, la gestion préventive, initiée à ce sujet et consistant à rationaliser les importations à hauteur de 2000 tonnes (compte non tenu des encours) durant les mois de février et mars, a abouti à une diminution progressive des arrivages au cours des trois dernières années. Ainsi, en 2006 on a enregistré 17000 tonnes importées soit un taux de -43% ; en 2007 11 432 tonnes ont été importées soit un taux de -62% et enfin en 2008 la quantité d'oignons importées est de 9 886 tonnes pour un taux de -67%.

Ces baisses des importations s'expliquent par l'augmentation concomitante de la production locale et l'accentuation de la durée du gel des importations qui est passée de 3 mois en 2006 à 5 mois en 2007 et en 2008.



GEL TOTAL DES IMPORTATIONS EN 2009

Dans une lettre circulaire adressée aux directeur général des Douanes, directeur du Commerce intérieur (Dci), et directeur de la Protection des végétaux(Dpv), l'Agence de régulation des marchés (Arm) les invite à promouvoir une politique de rationalisation des importations d'oignons. «Les programmes de soutien initiés en direction de ce produit qui génère un chiffre d'affaires d'environ 15 milliards de francs CFA par an, au profit des producteurs, prévoient pour la présente campagne 2008 /2009, une suspension intégrale des importations d'oignon durant la période du 1er mars au 31 août 2009».

Cependant, pour que cette mesure ait un impact significatif, l'Arm estime qu'il est indispensable qu'une anticipation s'opère durant le mois précédent l'entrée en vigueur du gel total. D'après cette structure, la matérialisation va permettre de rationaliser 2000 tonnes d'oignon qui devraient être importées en février 2009.

Projeté à 150 000 tonnes en 2009, d'après l'Arm, le niveau de production d'oignons qui se dessine devrait permettre la couverture des besoins de consommation du pays sur une période de 6 mois.

OIGNONS

Le pari de l'autosuffisance

Il est possible d'arriver au Sénégal à l'autosuffisance alimentaire en termes d'oignons. Cette conviction est celle des producteurs maraîchers de Potou. Ils restent également persuadés que si les autorités continuent de les soutenir ce pari sera atteint au bout de trois ans.

A quelques heures de l'ouverture de la Foire internationale de l'Agriculture et des Ressources animales (Fiara), l'ambiance est au rendez-vous à la Place de l'Obélisque de Colobane. Certains participants, qui se sont déjà installés, commencent à vendre leurs produits, d'autres s'occupent de leur accréditation et de l'étalage de leurs marchandises. Sur certaines banderoles, on peut lire : «pour une valorisation économique de nos richesses culturelles et de nos ressources naturelles ; Projet de villages du Millénaire», «Spécialiste d'asthme et de diabète», «Fédération nationale pour l'agriculture biologique (Fenceb)». Les producteurs maraîchers de Potou (localité située dans la communauté rurale de Leona, arrondissement de Sakal) se sont déjà installés dans leurs stands.

Cette année, ils se frottent les mains. La production est abondante. Mais les difficultés sont perceptibles à tous les niveaux. Elles sont liées au manque d'approvisionnement en intrants comme les engrais et les produits phytosanitaires, à la cherté des semences. «Celles-ci ont augmenté de 15 à 30 %», constate Souleymane Bâ, secrétaire général de l'Association des Producteurs maraîchers de Potou. A cela s'ajoute, selon lui, l'augmentation du coût de la vie, notamment le prix des denrées alimentaires. A son avis, après la récolte, au mois de mars ou avril, la commercialisation reste encore une autre équation. Car, dit-il, «le marché est inondé d'oignons importés». «On est obligé de vendre à très bas prix parce que les producteurs n'ont pas de moyens pour conserver leur production pendant des mois».

Actuellement le prix du kilogramme d'oignon est à 120 F Cfa. Les magasins de stockage sont installés à Potou depuis deux ans par l'Agence de régulation des marchés (Arm). A en croire M. Souleymane Bâ, ils ne sont pas encore fonctionnels à cause des lenteurs administratives. «Si on a suffisamment de magasins, on pourra conserver la production pendant six mois et satisfaire la demande d'oignons du Sénégal. En plus, l'essentiel de la main d'œuvre temporaire, qui s'active dans la production d'oignons à Potou, est constitué de jeunes issus des pays frontaliers comme la Guinée, la Guinée-Bissau, le Mali, etc. «Les 50 % de la production retournent à ces travailleurs», explique-t-il. Le reste est destiné à la nourriture, aux frais d'entretien.

MESURES PROTECTIONNISTES

Selon M. Bâ, le Sénégal peut arriver à l'autosuffisance alimentaire en oignons. Le pays a besoin de 160.000 tonnes d'oignons par an pour atteindre ce pari. Pour ce faire, estime le secrétaire général des producteurs maraîchers de Potou, il faut que l'Etat les appuie du début à la fin du processus de production. «Si les pouvoirs publics aident les producteurs dans l'achat des intrants, des



équipements et pour la commercialisation, on pourra tripler la production». La conviction de M. Bâ est que ce pari peut être atteint en moins de trois ans. Car, constate-t-il, «en 2000, le Sénégal produisait entre 30 000 à 50 000 tonnes par an. La production de la Vallée et celle des Niayes sont estimées cette année à 120 000 tonnes par an, soit un gap de 40 000 tonnes».

Les producteurs de Potou saluent le dispositif de protection des produits locaux, notamment l'interdiction d'importation de l'oignon, mesure prise par l'Agence de régulation des marchés (Arm). M. Bâ estime que cette mesure de protection est de nature à donner du «courage» et de la «confiance» aux producteurs pour contracter des prêts bancaires. Pour lui, malgré l'interdiction du protectionnisme par l'Organisation mondiale du commerce (Omc), le gouvernement du Sénégal doit protéger la filière locale (au même titre que les Américains et les Européens), en lui permettant de concurrencer les producteurs extérieurs, notamment les Néerlandais. Car, avertit le secrétaire général des producteurs de Potou, «il est plus facile de produire que de commercialiser».

L'OIGNON DANS LA VALLÉE DU FLEUVE SÉNÉGAL

Les acteurs de la filière s'organisent

L'oignon apparaît comme une culture porteuse pour les producteurs de la Vallée du Fleuve Sénégal. Mais sa sécurisation implique plusieurs mesures : l'amélioration des pratiques de production pour obtenir un oignon de qualité apte à la conservation (gestion de la fertilisation et de l'irrigation, séchage sur la parcelle).

Dans la zone de Podor, l'oignon est cultivé essentiellement dans des périmètres villageois (Piv) et les périmètres privés (Pip). Les parcelles utilisées sont le plus souvent vouées uniquement à la diversification.

L'oignon est le plus souvent cultivé par les hommes, qu'ils soient attributaires directs de la parcelle ou bénéficiaires d'un accord d'exploitation de l'attributaire. Les femmes ont rarement accès aux parcelles irriguées, si ce n'est dans le cas de Gie spécifiquement féminins, mais les surfaces individuelles sont alors beaucoup plus réduites. Pour cette année, le département de Podor, avec un potentiel de 140 000 ha de terres irrigables, a atteint un rendement en moyen de 17 tonnes/ha, soit 445 000 FCfa/ha.

Selon Samba Guissé du Conseil agricole de la Vallée, basé à Guédé, beaucoup de paramètres jouent pour une bonne récolte de l'oignon. Les principaux paramètres de l'itinéraire technique ont été pris en compte (calendrier, niveau d'utilisation des différents intrants, coûts et charges de production), ainsi que les rendements et l'expérience du producteur.

Si on se réfère à l'échantillon de la Saed, seuls 21% des producteurs ont débuté la culture de l'oignon en 1998/99 (et 22% entre 1995 et 1997). Or, les surfaces ayant doublé dans la zone entre 1997/98 et 1998/99 voire triplé au début des années 2000, on peut supposer que la part des néophytes est plus importante.

FORTE IMPLICATION DES PRODUCTEURS

Au-delà des coûts de production et des performances agricoles, les résultats financiers des producteurs sont fortement déterminés par leur capacité à vendre leur produit dans de bonnes conditions et par l'évolution du marché au cours de la campagne.

Aucune structure publique n'intervient sans l'aval de la filière. L'ensemble des acteurs sont des opérateurs privés, d'après Magoum Ndiaye, président de l'Union de Ndioum, une association qui regroupe 18 Gie dans cette localité.

Dans la majorité des cas, les producteurs commercialisent eux-mêmes les oignons jusqu'à Dakar (80% des volumes commercialisés d'après l'échantillon de la Saed). Des camions sont affrétés individuellement ou par un petit groupe de paysans ; le producteur (ou le représentant du groupe)



accompagne le chargement. Arrivée à destination (aux marchés de Thiaroye ou de Dalifor), la marchandise est confiée à un «coxeur», qui joue le rôle de courtier chargé de trouver un acheteur et de négocier le prix. Le plus souvent, notamment en période d'offre abondante, le producteur repart souvent sans qu'une transaction ait été conclue.

Dans les centres urbains de la Vallée (Dagana, Richard-Toll, Saint-Louis), ce sont souvent les producteurs eux-mêmes qui vendent leurs oignons aux demi-grossistes ou aux détaillants. Cette forte implication des producteurs n'a pas toujours été de mise. L'oignon a commencé à apparaître dans la Moyenne Vallée entre la fin des années 1970 et le début des années 1980, principalement entre Guia et Niandane. Il était alors acheté sur place par les «bana-bana», qui se chargeaient de la commercialisation. Lorsque la production a pris de l'ampleur, au début des années 1990, certains producteurs ont cherché à s'affranchir de ces commerçants, estimant pouvoir améliorer leurs marges en vendant eux-mêmes leurs oignons à Dakar. Cette pratique s'est rapidement étendue, aucun réseau de commerçants réellement structuré ne drainant la production de la zone. En effet, les deux principaux produits qui rentrent dans des circuits marchands, le riz et la tomate, sont tous transformés à proximité ; la commercialisation de l'un a longtemps été assurée en grande partie par la Saed et celle de l'autre est garantie par les deux usines de concentré. Aujourd'hui, cette stratégie de prise en charge de la commercialisation de l'oignon par les producteurs ne leur semble pas profitable. Les prix de vente obtenus par ceux qui se sont déplacés jusqu'à Dakar n'ont pas été plus élevés que pour ceux qui ont vendu sur place ou sur les marchés hebdomadaires de proximité.

QUOTAS D'ÉCOULEMENT 1^{ÈRE} ZONE

En 2008, les premières récoltes ont eu lieu juste avant la fête de la Tabaski. A Thillé Boubacar, les premières ventes ont atteint 210 à 230 FCfa/kg. Mais très vite, face à l'abondance de la récolte, les prix ont chuté : «ils sont passés en dessous de 150 Fcfa/kg, fin février 2008 pour tomber à 100 FCfa/kg, voire moins, en avril 2008. L'ensemble des marchés est resté très abondamment approvisionné jusqu'en juillet et les derniers stocks d'oignon de la Vallée ont été vendus en septembre», soutient Magoum Ndiaye.

D'après Abdoulaye Pam, un producteur à Guédé, ce n'est qu'à partir de la deuxième quinzaine de septembre que les prix en gros sont partout remontés au dessus de 100 Fcfa/kg, pour atteindre 150 à 200 FCfa/kg à partir d'octobre.

Face à l'abondance de la récolte, les producteurs de la zone de Podor ont commencé à se mobiliser depuis des années pour tenter de limiter la baisse des prix. Ainsi d'après M. Pam un comité provisoire des producteurs d'oignon fixe un prix plancher de 100FCfa/kg et 3 500 FCfa/sac (de 35 à 40 kg) et établit des quotas d'écoulement par zone pour tenter de réguler le marché. L'impact de cette décision est immédiat : dès les premiers jours de mai 2008 les prix remontent effectivement de 100 à 125 FCfa/kg. Mais ce redressement n'est que très temporaire : fin mai 2008 les prix retombent à un niveau similaire à celui du mois précédent.

L'ampleur des volumes récoltés et l'incapacité à stocker (la production étant de faible qualité et les infrastructures de stockage quasi-inexistantes) rendent difficilement applicable une telle décision, prise en cours de campagne. De plus, les producteurs des Niayes, non impliqués dans ce comité, ont profité

de cette remontée des prix pour écouler le plus d'oignon possible, annulant l'effet de restriction de l'offre de la Vallée.

Les producteurs de la Vallée demandent à l'Etat la construction d'unités de stockage. La création d'une instance de concertation entre les acteurs de la filière pour que des décisions collectives puissent être prises afin d'éviter les situations de surproduction et d'améliorer l'organisation de la commercialisation.

DÉBUT DE RÉGULATION DU MARCHÉ

D'après les producteurs, l'oignon de la Vallée est confronté à la concurrence de l'oignon des Niayes (de Gandiol à Dakar) et à celui en provenance des Pays-Bas essentiellement (entre 93 et 97% des importations sur le marché national).

Les premières réunions du comité provisoire des producteurs de la zone de Podor, puis des rencontres avec organisations paysannes des Niayes, ont permis aux producteurs d'identifier les principales contraintes actuelles de la filière, notamment le besoin d'une production de qualité et d'équipements de stockage. La première initiative collective de régulation du marché n'est certes pas parvenue à éviter l'effondrement des prix, mais elle témoigne de la volonté et de la capacité des producteurs à s'organiser. Une fois ce premier niveau de coordination consolidé, entre producteurs de la Vallée puis à l'échelle nationale avec les producteurs des Niayes, l'implication des acteurs semble indispensable pour sécuriser les conditions d'écoulement, valoriser une production de qualité ou regagner des parts de marché sur les importations.



PRODUCTION DE TOMATE DANS LA VALLÉE

Une activité qui se féminise

Les femmes de Guédé (une bourgade du département de Podor) organisées en Groupement d'intérêt économique (Gie), s'activent dans la production de tomate et s'attendent à une excellente récolte.

Au marché de Guédé, le rouge couleur de la tomate, saute aux yeux. Derrière des caisses de tomates, dans un grand boubou bazin défraîchi, un porte-monnaie attaché aux reins, Aïssata Ndiaye, comme les autres femmes du marché, est venue écouler sa marchandise. Cette année, avec un périmètre d'environ un hectare, elle a récolté plus de 150 tonnes de tomate. «*Ici, tout le monde se met au travail. Il n'y a pas de sexe bien défini pour pratiquer une telle culture*», souligne-t-elle. Sa voisine de commerce, Coumba Diop, abonde dans le même sens. «*La culture de tomate est une spécialité des femmes. Même si nous travaillons avec les hommes, le gros du travail, c'est nous qui le faisons. La tomate est une variété qui nécessite beaucoup d'entretien. On fait l'entretien préventif et l'entretien curatif jusqu'au labour*».

Les techniciens de la Vallée du Fleuve Sénégal sont d'avis que les femmes s'activent plus que les hommes. Samba Guissé, Conseiller agricole, basé à Guédé témoigne : «*C'est vrai que les hommes s'adonnent à la culture maraîchère, mais les femmes sont beaucoup plus visibles en ce qui concerne la filière tomate. Si vous faites le constat dans les Gie (Groupement d'intérêt économique) des différents villages et communes de la Vallée du fleuve Sénégal, les 60%, non seulement ils ont été initiés par des femmes, mais aussi sont constitués de femmes dans leur effectif*».



Dans la Vallée, grâce à de bonnes conditions climatiques, certains producteurs ont atteint des rendements de plus de 160 tonnes à l'hectare en tomate de qualité tout charnues et tout rouges. L'importance de la récolte a rendu le prix très abordable. Une caisse de tomates de 20 kg ne coûte que 1000 francs Cfa.

RISQUES DE POURRISEMENT

Avec la chaleur qui sévit au Fouta, atteignant des températures qui dépassent les 40°, la production de la tomate dont l'acheminement n'est pas effectif dans les unités de transformation, commence à subir les effets des rayons solaires. C'est pourquoi des producteurs dénoncent le mépris dont ils sont victimes de la part de la Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal (Cncas) et des usines de transformation. Omar Sarr, secrétaire général du Syndicat national des paysans, éleveurs et pêcheurs de la Vallée défend les producteurs victimes du pourrissement de la tomate. Ainsi il a décidé de faire appel au huissier de justice pour constater les dégâts.

«Malheureux, sont les producteurs qui ont été subventionnés par la Cncas, et qui vont payer les pots cassés», regrette Souleymane Diallo, producteur à Ndioum.



350 000 TONNES DE RIZ PADDY RÉCOLTÉES

Record de production dans la Vallée



La culture du riz a été très abondante dans la Vallée du Fleuve Sénégal avec 350 000 tonnes de riz paddy récoltées. Jamais de mémoire agriculteur de cette zone, une telle mission n'a été réalisée.

L'explication est toute simple. La politique de planification agricole initiée par les pouvoirs publics, à travers la Goana et le «Pnar» (Programme national agricole) a permis d'aboutir à cet excellent résultat. Ainsi après la dernière campagne, la mise en valeur a porté sur 37 250 ha pour des prévisions de 42 115 ha, correspondant à un taux de réalisation de 88%. La production obtenue, sous l'hypothèse d'un rendement moyen de plus de 6 tonnes par hectare, est de 250 000 tonnes. Pour la campagne de la saison sèche 2008, la production enregistrée était de 100 000 tonnes. Ainsi, le cumul a permis de mettre sur le marché national 350 000 tonnes de riz de paddy soit l'équivalent de 220 000 tonnes de riz blanc.

Le record de production enregistré dans la Vallée du Fleuve Sénégal symbolise, d'après la Saed, la réussite de la Grand offensive agricole pour la nourriture et l'abondance (Goana). En effet, la subvention de l'engrais à 70%, la réhabilitation de 13 000 hectares de périmètres, le dénouement du crédit, la disponibilité de variétés productives, un paquet technique approprié sans compter la neutralisation des oiseaux granivores et un bon encadrement constituent le package gagnant.

La commercialisation a été organisée le 3 décembre 2008, au Cifa au cours d'un atelier. A cette occasion, le prix de référence est passé de 130 à 150 francs le kilo.

RIZ LOCAL

Le défi de la qualité

Depuis quelques années les producteurs sénégalais de riz unissent leurs efforts pour améliorer leurs rendements. Ils ont pris beaucoup d'initiatives en vue de rendre le riz local plus comestible et plus concurrentiel.

Améliorer la qualité nutritionnelle du riz produit dans la Vallée du Fleuve Sénégal, telle est la mission de la Plateforme des initiatives du Nord (Pinord), une organisation qui regroupe 12 000 riziculteurs du Walo, selon Abdoulaye Faye, responsable de l'association, chargé des études des contenances chimiques des variétés de riz cultivés. La Pinord intervient de la semence à la commercialisation du riz produit par ses membres dans le Delta du Fleuve Sénégal. Basée précisément à Ronkh, cette association de producteurs œuvre pour la sécurité alimentaire, qui passe obligatoirement par la promotion de la filière du riz local. Si la production rizicole du Sénégal est estimée à 350 000 tonnes paddy (riz non décortiqué) après l'hivernage de 2008, les riziculteurs de la Pinord peuvent se glorifier d'avoir cultivé 30 000 hectares dans la Vallée au rendement de sept tonnes à l'hectare soit 210 000 tonnes.

L'objectif du paysan est d'avoir au bout du compte une production de qualité pour gagner plus de parts de marché. Cela explique la forte vigilance sur le système de décortiquage de la Pinord pour préserver le maximum de vitamines du riz local. «*Nous ciblons les meilleures usines de la Vallée pour y orienter les producteurs. Après, nous supervisons le décortiquage*» fait remarquer Abdoulaye Faye. Trois principales variétés de riz sont cultivées dans la région du Delta du Fleuve Sénégal : le riz 200, le riz 202, le basmati, qui est une variété naturellement parfumée.

Le stockage du paddy en vrac et en sac est souvent très long avant usinage et peut aggraver les pertes qualitatives ou quantitatives de transformation. Ces pertes varient entre 3% et 20% de la production ? Les infrastructures de stockage connaissent une faible utilisation par les riziculteurs alors qu'elles constituent «*une étape primordiale dans le maintien de la qualité du riz*». Suite à l'augmentation régulière de la production de paddy et à l'introduction de cultures contre-saison, la riziculture dans la Vallée présente des particularités comme des niveaux de mécanisation très différents, la non maîtrise du calendrier cultural, des variétés de "contre-saison" mal adaptées au cycle de la saison froide, des crédits de campagne ou d'équipements souvent retardés, un manque de main d'œuvre qualifiée, une gestion et un entretien non optimaux des équipements et le manque de formation des agriculteurs. Le riziculteur de Ronkh, Makhtar Wade, déplore l'inexistence de prix à la qualité pour récompenser les efforts des producteurs les plus méritants. D'habitude la meilleure qualité est représentée par les fines brisures de riz qui présentent un caractère homogène. C'est ce qui se vend le mieux et le moins cher. Après le décortiquage, les variétés 200 et 202 blanchies coûtent 350 f Cfa le Kg sur le marché. Il existe cependant la variété Tcs



10 vendue à 600 f CFA le kg, le riz étuvé à 1000 Frs CFA le kg dans la zone de production. Dans les marchés dakarois, il est à 1800 Frs CFA le kg.

LES CONDITIONS D'UN DOUBLEMENT DE LA PRODUCTION

Comment doubler la production du Sénégal cette année ? Comment rendre le riz local plus concurrentiel sur le marché local et international ? Deux interrogations au centre des débats de la dixième édition de la Foire internationale de l'agriculture et des ressources animales (Fiara) de Dakar, à travers une conférence sur le thème : «Problématique de la promotion du riz au Sénégal». A la lecture de la politique de subvention des intrants qui a atteint cette année un taux de 70 %, et du déroulement des opérations en amont et en aval, il y a de fortes chances que la production augmente et que les importations de riz diminuent considérablement. C'est l'espoir entretenu par les acteurs de la filière à la Fiara de Dakar.

Pour des organisations comme le Cadre de concertation des Ruraux (Cnrc), l'Association des producteurs de riz de la Vallée du Fleuve Sénégal et du Bassin de l'Anambé, la Société d'aménagement et d'exploitation du Delta (Saed), la Sodagri et la Soena, cela passera par le renforcement des efforts entrepris par le gouvernement, le respect du calendrier culturel, l'évacuation, la planification et la densification des réseaux de commercialisation à des prix rémunérateurs, une démarche efficace pour atteindre l'autosuffisance. Un avis largement partagé par l'ancien ministre de l'Agriculture, Amath Sall, persuadé de la nécessité de prendre des mesures appropriées pour

développer cette filière en vue de rendre la production locale beaucoup plus compétitive.

Le gouvernement s'engage à poursuivre la politique d'autosuffisance en riz au Sénégal d'ici 2012. Au-delà de cette date, il comptera mettre fin aux importations de riz, selon Amath Sall. Pour le président du Cncr, Samba Guèye, il faudra auparavant aménager plus de terres, restaurer les unités de production pour améliorer la qualité de la production nationale. Le Sénégal consomme annuellement 600.000 tonnes de riz. Quant au directeur du Développement local au niveau de la Sade, Seyni Ndaw, les conditions sont favorables pour le développement de cette spéculation au Sénégal. Les rendements sont satisfaisants, atteignant 7,5 tonnes à l'hectare aussi bien dans la Vallée du Fleuve Sénégal que dans le Bassin de l'Anambé où les mesures prises cette année ont permis d'écouler le riz local.



A Sangalkam, le riz local fait recette

Les habitudes alimentaires des habitants de la communauté rurale de Sangalkam sont en train d'évoluer depuis l'ouverture d'un magasin qui propose du riz et des légumes cultivés dans la Vallée du Fleuve Sénégal. Un riz qui est en passe de prendre le dessus sur le riz importé.

Astou Diop revient du marché où elle a pu acheter du poisson et des légumes frais. Mais pour l'aliment de base de son *Thiébou diene* c'est-à-dire le riz, elle s'est rendue au magasin spécialisé dans la vente du riz produit dans la Vallée du Fleuve Sénégal, ouvert au centre polyvalent agricole par la Fédération des maraîchers des Niayes. «Ce riz est plus accessible aux ménages qui achètent au détail. En T shirt blanc assorti d'un pantalon délavé, les mains posées sur le comptoir, Amadou Sow, le gérant révèle avoir réalisé de bonnes affaires en raison du prix du riz local qu'il juge raisonnable. Le sac de 50 kg est cédé à 15 500 F Cfa soit à 350 F Cfa le kg. A voir les interminables va-et-vient, on n'est guère étonné de la rapidité avec laquelle les stocks s'épuisent.

Des tonnes de riz sont écoulées chaque semaine à l'échelle communautaire. Les premiers abonnés de ce magasin, communément appelé «boutique de la Goana», viennent des villages de la communauté rurale de Sangalkam. Ce qui confirme le constat encourageant d'Amadou Sow depuis l'ouverture de la boutique en décembre 2008. «La demande ne cesse de croître» se réjouit le jeune boutiquier.

Les promoteurs sont confrontés à l'éloignement et l'enclavement de certains villages, ce qui limite les efforts de sensibilisation et de promotion à l'échelle communautaire. Néanmoins, des femmes comme Amy Diop venant de Gorom I, un village situé à huit kilomètres de Sangalkam, font l'effort de s'approvisionner régulièrement en riz à «la boutique de la Goana». Amy Diop livre les secrets culinaires du riz local. «Il est plus difficile à préparer parce qu'il exige plus de temps dans l'eau», renseigne-t-elle. Malgré tout, la ménagère précise que son goût n'est pas comparable à celui du riz brisé importé dont le sac de 50 kilogrammes est à 20 000f CFA. Il s'agit de la variété du riz appelée 200 et 202, la seule vendue dans cette boutique. Un choix qui découle de l'étude du marché de la communauté rurale de Sangalkam menée par la Fédération des Maraîchers des Niayes, qui a tenu compte du pouvoir d'achat de plus en plus faible du monde rural. Il a fallu de la patience pour les promoteurs de ce projet. Les femmes étaient très réticentes au début, selon Amadou Sow. Celui-ci révèle que ce sont les hommes qui ont été les premiers à acheter le riz local pour encourager leurs épouses. Ce n'est pas le cas pour les produits maraîchers dont la production demeure la première vocation des Niayes.

Pour diversifier son offre, la «Boutique de la Goana» vend aussi des légumes produits dans le terroir et dans la Vallée du Fleuve Sénégal. En effet, oignons, tomates, haricots verts, chou, pomme de terre etc. cohabitent avec les sacs de riz. La demande est très forte. Les femmes préfèrent ces condiments après avoir acheté du poisson au marché du village. Durant toute la matinée, la balance de la section des légumes, gérée par une dame, ne connaît point de répit. Si

l'on en croit Amadou Sow, les Dakarois qui fréquentent la zone des Niayes durant le week end font de plus en plus un tour à sa boutique pour se ravitailler en légumes et en riz local.



BABACAR DIOP, PRÉSIDENT DU CNCR DE SAINT-LOUIS

«Notre riz est compétitif»

Pour que les Sénégalais puissent savourer le riz local, il faut que l'Unacois s'implique et que l'Etat lève des contraintes liées à l'accès aux bons intrants, à la répartition des moissonneuses-batteuses et aux pistes de production praticables. C'est la position défendue par les producteurs de la vallée du Fleuve Sénégal dont Babacar Diop, patron du Cncr à Saint-Louis.



Que reprochez-vous à l'Union nationale des commerçants et organisations industrielles du Sénégal (Unacois) ?

Il y a un moment où nous étions très en avance dans les discussions avec l'Unacois. Aujourd'hui, il est nécessaire qu'il y ait une alliance, même de circonstance, avec les commerçants. L'Unacois faisait, à un moment donné, un jeu de cache-cache. Si cette organisation s'est rabattue sur le riz importé, c'est parce qu'elle en tirait plus de profit. Face à la

crise alimentaire mondiale, la seule attitude qui vaille est d'encourager la production locale. Notre devoir est de produire, mais nous devons avoir la possibilité de commercer. On peut, peut-être, y arriver en signant une convention avec l'Unacois

L'Unacois estime n'avoir que 2000 frs CFA de bénéfice par tonne de riz importée. Vous semblez en douter. Tout comme vous ne comprenez pas que le riz soit vendu jusqu'à 400 frs CFA. Pourquoi ?

En tout cas, en ce qui nous concerne, nous avons fixé le kilogramme du riz paddy à 150 frs CFA, la transformation à 16 frs CFA, le riz usiné à 257 frs CFA. Avec une marge bénéficiaire de 8 à 10 frs CFA, on peut vendre le riz local à 270 frs au plus. Le représentant de l'Unacois à ce séminaire (Ndrl : il s'agit de l'atelier international du Cncr tenu les 21, 22 et 23 janvier 2009 à Dakar sur la crise alimentaire) vient de nous dire que les importateurs vendent le riz importé à 275 frs CFA. C'est curieux ! Parce les ménagères achètent le riz à presque 400 frs CFA le kilogramme. Alors que nous avons la possibilité de vendre le riz local à moins de 300 frs CFA le kg. Notre riz est compétitif, il est frais, je ne vois pas pourquoi on ne peut pas trouver avec l'Unacois un terrain d'entente. Mais commercialiser notre riz suppose une discussion franche entre les producteurs, les commerçants

et, peut-être, les institutions qui sont autour des producteurs. Le travail a été déjà fait avec les institutions, l'Unacois et l'Agence de régulation des marchés. On a intérêt à respecter les clauses de ces conventions. Par ailleurs, la production de riz demande beaucoup d'argent. La Caisse nationale de crédit agricole (CNCA), principale banque qui finance le riz, a beaucoup de problèmes, même si, à un certain moment, les producteurs avaient des difficultés pour honorer leurs dettes. L'Unacois devrait, à mon avis, pouvoir s'impliquer dans le financement de la production. On doit aussi régler la question de la transformation avec des unités très performantes. Mais là aussi, on éprouve beaucoup de difficultés. Il y a, certes des unités appropriées, mais aussi, hélas, d'autres qui sont artisanales. Et la qualité du riz laisse à désirer, faute d'un bon tri.

Quand le Sénégalais peut espérer manger le riz local au prix que vous avancez ?

En fait, il y avait bien une disposition qui fixait l'autosuffisance alimentaire à l'horizon 2015. C'est planifié dans le temps. Il suffit, à mon avis, de lever les contraintes que sont notamment les intrants et le financement. La transformation, c'est après la production.

A vous entendre parler on a l'impression que vous ne vendez pas votre riz...

Nous avons dépassé ces moments. La conjoncture mondiale nous permet de vendre notre riz. Néanmoins, le dialogue entre producteurs et commerçants pose encore problème. Il faut instaurer un dialogue franc entre les acteurs et mettre en place des clauses que tout le monde va respecter. Cela fait défaut aujourd'hui.

Les commerçants disent éprouver des difficultés à venir jusqu'aux champs pour acheter le riz, faute de pistes de production. Avez-vous une solution à cette difficulté ?

C'est vrai, mais vous savez que les infrastructures n'incombent pas aux producteurs. C'est l'affaire du gouvernement. Il y a des pistes de production. Il faut les réhabiliter et en créer d'autres pour permettre aux commerçants d'accéder aux champs.

Finalement dans cette affaire du riz qui traîne les pieds ? Le gouvernement ? L'Unacois ?

En tout cas, le débat c'est la commercialisation. Et dans ce débat, on ne peut occulter l'Unacois. Ce qui nous intéresse, c'est la production et la commercialisation. C'est vrai que tout cela suppose une bonne communication et elle passe, c'est vrai par de bonnes routes.

Pourquoi vous n'êtes pas contents des intrants ?

Le fait d'avoir l'idée de booster la production de riz est salubre. Je peux même dire que la conjoncture actuelle nous contraint à faire des réalisations pour atteindre l'autosuffisance alimentaire. Le riz est une denrée stratégique. Il y a un programme d'autosuffisance en riz d'ici 2015, il y a la Goana, tout comme une volonté nous permettant de produire le riz. Cette volonté se traduit par la subvention des intrants agricoles. Nous sommes en train de produire du riz, mais



il y a des difficultés. Ces dernières sont liées aux intrants agricoles. La campagne écoulée, certes on a eu des intrants subventionnés notamment l'urée. Mais autour de la Vallée, il n'y pas eu de Dap, cet engrais dit de fond, qui permet d'accroître la production et de garantir un bon comportement des plantes. L'engrais de fond disponible dans la Vallée coûtait très cher. Parce qu'il se vendait à 800 frs CFA le kilogramme. Ce qui est inaccessible, faute de subvention. Tout cela est lié aux difficultés des Industries Chimiques du Sénégal (Ics), mais il y a lieu de faire des efforts pour que le Dap soit disponible.

Quelles sont les conséquences de l'inexistence de cet engrais ?

On n'a pas encore une idée de la production. Car les récoltes se poursuivent. Sous peu de temps, nous serons édifiés. Mais, il y a un problème lié aux opérations post-récolte. Les prestations de service des moissonneuses-batteuses coûtent cher. J'ai payé 19% de ma récolte à un privé qui gère une moissonneuse-batteuse. Pour contourner cette difficulté, l'Etat a mis à la disposition des producteurs des engins qui nous viennent de Chine. En plus, les pouvoirs publics ont demandé à ces privés de nous accorder une exonération de 10%. Nous saluons ces efforts. Par contre, nous estimons que ces machines doivent être directement affectées aux producteurs, à leurs organisations, selon leurs zones d'intervention et l'importance de la production.

Combien de machines sont affectées aux privés?

Actuellement il y en a 20 dont 15 dans le Delta, en particulier dans le département de Dagana et 5 au Fouta. On parle également de 17 engins. Je sais qu'au moment où les récoltes dans le département de Dagana étaient presque terminées, on avait décompté 3 moissonneuses-batteuses. Quand ces appareils arrivaient, les récoltes étaient à 70%. Cela est dû à la mauvaise répartition. A mon avis, l'entreprise qui gère ces machines doit discuter avec les producteurs sur leur utilisation.

Ce n'est pas le cas actuellement...

Les producteurs ne sont pas du tout contents de la gestion des engins. Parce que ces moissonneuses ont été affectées à une entreprise qui réclame, certes, 10%. Mais, il se pose un problème de planification des zones d'intervention des engins. Il n'y a que les opérateurs qui puissent le faire le mieux. Aujourd'hui, les moissonneuses ne peuvent pas assurer les récoltes à temps. Il y a des producteurs qui ne peuvent pas accéder aux machines. Il semble que l'Etat éprouve des difficultés à faire la répartition aux opérateurs. On aurait pu surmonter les obstacles dans la concertation.

EXPORTATIONS DES PRODUCTIONS HORTICOLES

L'Europe impose des normes éthiques et environnementales

La conquête des marchés européens se fait plus rude. De nouvelles normes fleurissent de jour en jour. De quoi mettre les producteurs à l'école des exigences d'une bonne exportation. Le Programme Initiative Pesticides (PIP) se prépare à ces nouvelles dispositions. Ce qui explique l'atelier international ouvert, à Dakar, en février 2009, au bénéfice des formateurs des pays Acp.

«Les conditions pour bien exporter en Europe, c'est de respecter les normes dans ces pays», soutient le Directeur de l'Horticulture, Ababacar Sy Gaye, en marge de l'atelier du Programme Initiative Pesticides (PIP) tenu à Dakar. Ce séminaire international, était destiné à former des experts-formateurs aux nouvelles normes d'exportation en vigueur dans les pays de l'Union européenne (Ue) comme l'éthique au travail, le respect de l'environnement», explique le formateur et expert de la Faculté universitaire des sciences agronomiques de Gembloux (Belgique), le Pr Bruno Schiffers. «Il y a moins de dix ans, le Sénégal exportait moins de dix mille tonnes de produits horticoles par an. En 2001, on est passé à onze mille tonnes.

Aujourd'hui, le Sénégal exporte quelque vingt cinq mille tonnes de fruits et légumes frais par année, soit plus du double. On peut bien améliorer cette performance si on respecte les normes», prévient-il ajoutant que ces normes évoluent très vite. «De plus en plus, il y a des règles dites éthiques et environnementales que l'on impose à nos produits», poursuit M. Gaye. Se faisant plus précis, notre interlocuteur ajoute qu'on «parle de travail des enfants, de femmes enceintes, nouvelles exigences de l'Ue». «Il va falloir, désormais, que les produits cultivés, par exemple ici au Sénégal, répondent à ces normes quand ils arrivent dans les marchés français, belges, anglais, etc.», souligne le Pr Schiffers.

Le flou reste entier, selon l'expert belge, sur les normes éthiques. «Il n'y a encore rien de précis dans ce domaine, faute d'une réglementation clairement rédigée. Cela fait qu'il soit un peu compliqué de s'y retrouver quand on parle d'éthique en production aux producteurs», poursuit-il. A l'en croire, il y a nécessité de savoir comment interpréter certaines dispositions du genre «travail des enfants». «Qu'est-ce qu'un enfant ? Car, dans certains pays, on est adulte à quatorze ans, dans d'autres, à dix-huit ans. Est-ce qu'on doit interdire le travail des enfants la nuit ? C'est compliqué, il faut qu'on se mette d'accord pour planter les limites sur cette question relative à l'éthique au travail», assure le Pr Schiffers martelant qu'il n'y a, pour le moment rien de définitif sur la question. D'ailleurs, l'expert de la faculté universitaire de Gembloux semble s'offusquer du faux procès fait, à certains. «Les entreprises ne sont pas toujours prêtes à respecter les normes telles



qu'offrir un salaire décent, ne pas faire travailler des vieillards, des femmes enceintes, des enfants. Et nous connaissons cela dans tous les pays du monde.

Pourtant, chez nous, les grandes surfaces achètent des vêtements faits par des enfants ou des prisonniers. On se rappelle l'histoire des ballons de football cousus par des enfants». Par contre, en ce qui concerne les normes Iso 26000, il y a des règles en rédaction qui vont sortir dans les mois prochains. «Ces normes ne seront pas contraignantes. Mais, elles n'auront pas force de certification. Il s'agira juste de recommandations», concède-t-il. «Pour les normes environnementales, c'est clair. Au Sénégal, la réglementation est assez bien faite. Il faut, maintenant des contrôles, même si on ne saura jamais mettre un gendarme derrière chaque producteur. Ce qu'il faut dire aux gens, c'est que porter atteinte à l'environnement, c'est affecter leur propre santé. D'ailleurs, il y a une certification en matière environnementale. Il s'agit de la certification Iso 14001. Elle donne de la valeur ajoutée aux produits», explique le Professeur Schiffers.

TRANSFORMATION ET CONSOMMATION DES CÉRÉALES LOCALES

Le mil a la cote

*Il est l'une des rares céréales locales qui résistent tant bien que mal à l'hégémonie du riz.
Le mil connaît aujourd'hui une nette évolution dans sa transformation et sa consommation.*

Le mil constitue l'un des principaux aliments de base au Sénégal. Les plats classiques faits à base de mil sont le couscous, la bouillie de mil sous une forme granulée et moulée. Sa préparation a suscité d'intenses efforts avant l'arrivée des petites unités de transformation. Une longue et astreignante chaîne qui part du pillage manuel pour transformer les graines en farine à la mise au four. Au bout du compte, les ménages peuvent déguster un couscous fait à base de farine de mil au dîner ou de la bouillie en guise de déjeuner ou de petit-déjeuner. Il reste toujours prisé dans le Centre Ouest du Sénégal particulièrement peuplé par les Sérères. Cette ethnie considère le mil comme une céréale indispensable, faisant partie de ses habitudes, «un bien culturel» au même titre que l'arachide. D'ailleurs, il existe un plat typiquement sérère qu'on appelle le *Ngur baan* préparé avec du *Sanxal* à base de mil et d'arachide servi au déjeuner par exemple. Le mil demeure donc la principale céréale cultivée en pays sérère durant la saison des pluies.

Cette même habitude alimentaire est constatée à l'Est du Sénégal, chez le peuple Soninké. En





effet, le mil y occupe également la place de premier aliment de base, à côté du maïs. La culture du mil chez les Soninké occupe 75 % des espaces agricoles. Dans le village de Diawara par exemple, les populations ont mis sur pied des champs collectifs pour s'assurer une autosuffisance en céréales. Avec l'appui de la Société d'Aménagement et d'Exploitation du Delta (Saed), elles disposent d'espaces irrigables propices aux cultures de contre-saison grâce aux motopompes. Aujourd'hui, des difficultés de maintenance ont considérablement fait baisser la production du village de Diawara bien que les habitants continuent à tenir à leur mil.

Dans la région naturelle de Casamance, le *fondé*, un plat fait à base de farine de mil granulée est souvent servi au petit-déjeuner, selon Amadou Djité, originaire du département de Bounkiling. En réalité, toutes les sociétés du Sénégal et de la Gambie utilisent le mil comme céréale de base. Chez les Peuls par exemple, on en fait du «*Ndiorndi*» qui est une autre forme de couscous très sec et plus économique et succulent avec le lait. Durant la fête de Pâques, la communauté catholique sénégalaise en fait du *Ngalax* qui est un mélange de pâte d'arachide et de couscous sec.

DES PRODUITS SEMI-FINIS.

L'évolution technique a beaucoup facilité la préparation des plats à base de mil. La Fédération des Ongs du Sénégal (Fongs dont le siège se trouve à Thiès) a pris de multiples initiatives pour améliorer la commercialisation des produits dérivés de cette céréale. Le mil est ainsi un produit manufacturé sous le label «Fongs Sénégal», qui compte 33 organisations éparpillées dans toutes les régions naturelles du Sénégal. C'est la section du Bassin arachidier qui s'est spécialisée dans la transformation de cette céréale, qui donne des produits semi-finis. Cette section regroupe les associations de producteurs et de transformateurs de céréales locales dans les régions de Kaolack, de Kaffrine, de Fatick, de Diourbel. A partir du mil, des femmes de Kaffrine réalisent divers produits semi-finis qu'elles commercialisent. «*C'est un travail manuel que nous faisons. Une fois les produits disponibles, nous les mettons sur le marché après les avoir mis en sachets sous le «label Fongs /Sénégal»,*» renseigne une des responsables de Kaffrine, Ndèye Top. Leurs produits font l'objet d'une forte demande. Ces femmes réalisent un gain de temps dans la préparation et fournissent moins d'efforts. «*A défaut de prendre la farine du mil, les femmes achètent du mil pré-pilé*» explique Mme Top. L'évidence est que la production reste faible faute de moyens plus sophistiqués. «*C'est la difficulté majeure que nous rencontrons. Malgré tout, nous produisons presque deux tonnes par an que nous vendons à un prix consensuel déterminé par le bureau national*», ajoute Ndèye Top.

Malgré les avancées significatives dans la transformation, la consommation du mil est très menacée par le riz. Cette dernière céréale pénètre de plus en plus le milieu rural pourtant jadis réputé très conservateur en matière d'habitudes alimentaires. La majeure partie des familles rurales fait l'effort de préparer le riz au déjeuner. Dans les marchés hebdomadaires, sa demande est élevée malgré les revenus assez faibles des paysans. Le riz devient un facteur de pauvreté du monde rural. Le mil, cultivé en abondance pour satisfaire les besoins alimentaires et peut être même pour être commercialisé, n'est consommé qu'au dîner et au petit-déjeuner. Selon les statistiques fournies par la direction de l'Agriculture, la production annuelle de mil du Sénégal est estimée à 600 mille tonnes.

PROMOTION DES CEREALES LOCALES

Le *pain doolé* à la conquête du marché

La Fédération nationale des boulangers du Sénégal (Fnbs) a lancé depuis six mois en partenariat avec l'Institut de technologie alimentaire (Ita), le label pain doolé, depuis six mois. Selon le président de la Fnbs, Amadou Gaye, ce pain suscite un véritable engouement auprès des populations, notamment aux Parcelles assainies là où il est vendu.

L'incorporation des céréales locales dans la fabrication du *pain doolé* est causée par l'augmentation du prix du blé et de sa rareté sur le marché. «Tous ces facteurs ont encouragé les boulangers à diversifier la fabrication du pain en y intégrant les céréales locales comme le maïs, le mil, le sorgho, les tubercules, etc. Il était question d'améliorer les céréales, de les incorporer dans la production», explique Ibra Mbaye, ingénieur à la retraite de l'Institut de technologie alimentaire (Ita), actuellement consultant dans la même institution.

Au cours d'une assemblée générale à laquelle l'Ita et les boulangers étaient conviés, M. Mbaye, représentant l'Ita, a plaidé pour l'incorporation des céréales locales dans la fabrication du pain. L'inquiétude des boulangers était de pouvoir s'approvisionner en céréales en quantité suffisante. Pour les rassurer, l'Ita s'est engagé à mettre les boulangers en rapport avec plusieurs unités de transformation des céréales locales comme l'Agridev (qui se trouve à Fatick), la Vivrière, etc. selon M. Mbaye, ce type de céréales se distingue par leur qualité à travers sa spécificité et sa finesse. «Ces deux qualités ont facilité son incorporation dans le blé», précise-t-il. L'avantage du *pain doolé* réside dans son, rendement, notamment sa qualité. «Il y a une présence d'éléments nutritionnistes, du fer dans les céréales. La diversification permet d'encourager les producteurs, les unités de transformation et les boulangers», apprécie M. Mbaye. Pour lui, le *pain doolé* est plus rentable du point de vue de la quantité.

L'Etat du Sénégal avait exigé l'incorporation des céréales locales dans la fabrication du pain, en 1979, à travers le décret 79-661 bis. «Ce fut un échec. Car, la planification n'était pas bien faite», se souvient M. Amadou Gaye, président de la Fédération nationale des boulangers du Sénégal (Fnbs). Les boulangers exigeaient la disponibilité de la «farine fine et sans germe» c'est-à-dire celle fabriquée avec des céréales locales. Pour éviter les erreurs du passé, selon M. Gaye, la formation des boulangers était indispensable. «Il fallait intéresser les boulangers», dit-il. Ainsi, pour faire appliquer cette technologie, les boulangers ont accepté d'être formés par l'Ita, en partenariat avec la coopération allemande, la Gtz. Une quinzaine de boulangers a été formée pour la première phase. Trois cents autres boulangers vont être initiés à cette technologie dans un proche délai, selon le président de la Fédération des boulangers. La deuxième phase de cette formation est prévue à Saint-Louis, Mbour, Diourbel, d'après M. Gaye, président de la Fnbs.

Depuis six mois, Amadou Gaye fait la promotion de ce *pain doolé* aux Parcelles Assainies. Il constate un réel engouement des populations. M. Gaye souligne qu'il est difficile de changer la mentalité des Sénégalais. M. Mbaye regrette également que la population sénégalaise soit difficile à



convaincre dans ce sens. «*Vous voyez qu'à l'occasion de cette 14^e édition de la Fiara, on distribue gratuitement le pain doolé et les gens se ruent. Quand il s'agit de vendre, ils les rejettent*», constate-t-il avec amertume. Il est convaincu que les coûts exorbitants des produits venant de l'extérieur pousseront les Sénégalais à retourner au consommer local. M. Mbaye précise que tout dépend de la manière dont la promotion se fera.

Pour la promotion de ce pain, au-delà de la formation des boulangers, il est prévu, selon M. Gaye, l'installation de kiosques de référence dans certains quartiers de Dakar voire à l'intérieur du pays. Ce pain est composé de 15 % de céréales locales et de 85 % de blé. Il varie en fonction du poids de la baguette. Celle de 230 g coûte 150 francs Cfa. Celle de 60 ou 85 g se vend à 50 francs Cfa.

Mil : Le Mali, grenier du Sénégal

Le mil malien a la cote au Sénégal. La hausse du prix des céréales locales et du riz a encouragé les commerçants de Dakar à se tourner vers le Mali. Mais une nouvelle flambée des prix guette le mil.

Des milliers de tonnes de mil malien parcourent 1200 km pour se retrouver dans la capitale sénégalaise et autres villes du pays. Etablis depuis longtemps, ces échanges informels connaissent un regain d'intérêt. A l'origine : le prix du mil qui est subitement monté en février au Sénégal, passant de 80 F CFA/kilo à 110 F CFA/kilo alors que la céréale s'échangeait 50 à 60 F CFA/kilo à Bamako. Dans les marchés de Kaolack, les prix des céréales ont presque doublé, comparés à la même période l'an dernier. Il était parfois même difficile de trouver du mil «*Souna*» en quantité suffisante. Pourtant, les pluies ont bel et bien été au rendez-vous l'année passée. Mais la production de céréales (548 000 t) a connu une baisse de 13 %. Les hausses du prix du riz, vendu 200 à 300 F CFA/kilo, à la suite de la libéralisation dans la filière de distribution, ont remis le mil en selle. Du coup, le coût du couscous ou la bouillie de mil, d'habitude à la portée de toutes les bourses, devenait aussi prohibitif que le fameux *Thiébou dieune*, le riz au poisson tant prisé par les Sénégalais. Pour dénouer ce casse-tête sahélien, des commerçants maliens, installés à Dakar, ont décidé d'agir. L'un d'eux, Arona Siby, rappelle qu'il a





fallu plusieurs négociations avant d'obtenir l'aval des autorités de leur pays pour l'exportation du mil malien vers le Sénégal. Côté sénégalais, certains hommes d'affaires appartenant à l'Union nationale des commerçants et industriels du Sénégal ont effectué des démarches similaires.

LA FIÈVRE DU MIL MALIEN

Une fois le feu vert obtenu, c'est la ruée vers le Mali où deux millions de tonnes de céréales ont été récoltées. Début février à Dakar, les premiers wagons de mil arrivent avec 100, 5 000, 9 000 t. Bref, en moins de trois mois, 20 000 t sont acheminées vers Dakar. Peu fier de ses compatriotes, un douanier sénégalais en poste à la gare fulmine en voyant tous ces «bana-bana» se bousculer chaque matin au portillon des entrepôts pour débusquer un sac de mil. D'un ton réprobateur, il regrette qu'au pays *«chacun veuille être commerçant et que les paysans, gagnés par l'exode rural, ne veuillent plus retourner au champ même quand la pluie est là»*. En mai, les grossistes de Bamako procèdent à des achats massifs auprès des paysans maliens ; suit une hausse de 9 à 13 % des prix dans ce pays. Le Commissariat sénégalais à la sécurité alimentaire, chargé de la régulation du marché, est également pris par cette fièvre du mil : il importe 5 000 t de mil malien pour juguler la flambée des prix. Question aussi de prévoir la soudure qui risque d'être éprouvante en milieu rural cette année. Même si, dit-on, les bons paysans ont gardé des réserves suffisantes pour vivre jusqu'à la saison prochaine.

UN PONT ALIMENTAIRE

Qu'importe ! Les wagons d'une capacité de 30 à 40 t, remplis de mil, continuent d'affluer, constituant ainsi un véritable pont alimentaire entre Bamako et Dakar. Face à ce boom du trafic ferroviaire, la Régie du chemin de fer du Sénégal a pris de nouvelles mesures. *«Désormais, explique le chef de la grande gare de Dakar, les wagons sont loués aux commerçants qui en prennent l'entière responsabilité. La Régie assure uniquement le convoyage jusqu'à l'arrivée»*. Vols de marchandises et disputes autour de wagons ne sont plus que de vieux souvenirs. Et les recettes, selon le chef de gare, ont beaucoup augmenté. Au moment où ils s'y attendaient le moins, dans les premiers jours de juin, les commerçants ont vu les taxes à l'importation passer de 5 à 15 % avec l'entrée en vigueur d'une surtaxe. Fixée à 23 850 F Cfa/t, soit 12 560 F Cfa pour la partie sénégalaise et 11 290 pour celle du Mali, la tarification est jugée raisonnable. Mais les importateurs de mil se disent victimes de machinations de la part du gouvernement sénégalais, qui les avait pourtant encouragés dans cette voie. Ayant convoyé 80 tonnes de mil jusqu'à Dakar, un commerçant malien, Mountaga Hane, n'est pas prêt à renouveler l'expérience. Depuis quelques jours, sa marchandise est bloquée faute de paiement d'une taxe (300 000 F Cfa) à la douane. Pris dans la même situation, des négociants sénégalais dénoncent ces mesures jugées contraires à l'esprit d'intégration et aux statuts de la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Un autre commerçant s'indigne : *«Nous prenons trop de risques en important ce mil. Si nous arrêtons, les prix vont encore monter»*. Déjà, aux premiers jours de septembre, le kilo de mil se vendait à 150 F Cfa à Porokhane (à 300 km de Dakar), l'un des grands marchés forains du Saloum, au moment où les premières pluies lavaient la pioche des paysans. A ce rythme, note un observateur, *«les petits-fils des paysans sénégalais ne connaîtront jamais les bons moments familiaux du soir autour du plat de couscous de mil»*.

Dahra, capitale du commerce du bétail

Chaque week-end, le grand foirail de Dahra accueille entre quatre et huit mille bovins et quatre à cinq mille ovins. C'est un rendez-vous incontournable pour les éleveurs et les acheteurs. La plupart des animaux abattus dans les grandes villes du Sénégal proviennent de là.



Un marché de petits ruminants de Dakar

Dahra, située en pleine zone sylvopastorale, se réveille ce dimanche 29 mars 2009 dans un grand engouement. Dès six heures du matin, ceux qui s'essayent à la grasse matinée sont tirés de leur sommeil par le beuglement des bovins qui traversent la ville en petits groupes, en direction du foirail. Cette petite ville, au mélange de styles, est surtout célèbre par son «*dara*» ou foirail, un marché hebdomadaire de grands ruminants qui s'y tient chaque dimanche. Au lever du jour, les conducteurs de bœufs, encagoulés tels des fantômes, traversent la ville avec les animaux pour se rendre au foirail situé à la sortie Est. Les fameux «*woppu yaha*» («laisser aller» en pulaar) se faufilent dans les rues en klaxonnant. Ces véhicules, modèles pick-up (ils sont très résistants au sable) sont le moyen de transport favori des éleveurs, qui quittent des villages lointains pour rallier Dahra. Vers 10h, l'immense espace entouré d'un grand mur, qui sert de foirail, est rempli de bœufs. Les non habitués voient, partout des cornes menaçantes. Mais des convoyeurs tiennent habilement les bêtes. Dahra constitue un des plus importants marchés de grands ruminants du pays et de la sous-région. Il accueille entre quatre et huit milles bovins et entre quatre et cinq mille ovins (près de 10 000 à l'approche de la



Tabaski), chaque week-end. Les ovins sont essentiellement des moutons. C'est à partir de là que des dizaines de camions, remplis de bovins, quittent chaque semaine pour approvisionner en viande les grandes villes telles que Dakar, Saint-Louis, Kaolack etc.

Plusieurs marchands de bétail s'y donnent rendez-vous. Certains acheteurs viennent même de la Gambie, confie Bassirou Bâ, président du foirail. Amadou Sofy Sow et Djoom Olé viennent de Dakar. *«Nous sommes là chaque semaine. Nous achetons entre vingt et cent bœufs. A Dakar, notre principal client est la Seras pour l'abattage»*, expliquent-ils. Comme eux, certains cherchent des bêtes destinées à l'abattage. Sans doute, c'est ce qui fait dire à Daouda Kâ dit Mouso, président du «*daral*» des ovins que Dahra est véritablement «le fournisseur du Sénégal en viande». *«Je pense que si l'on disposait d'un grand abattoir ici, une bonne partie des besoins en viande du pays pourra être réglée»*, pense t-il.

Grâce à l'appui de l'Union européenne, avec un financement à hauteur de 200 millions de Fcfa, Dahra s'est doté d'un abattoir moderne, mais de faible capacité. Un conflit entre les représentants des éleveurs et les autorités locales empêche la structure de fonctionner.

PRODUCTION DE LAIT ET DE VIANDE

Un potentiel faiblement exploité

En 2008, les importations du Sénégal en ressources animales (lait et viande essentiellement) ont dépassé les 70 milliards de Fcfa. Pourtant, le pays dispose d'un riche potentiel en élevage. La promotion du consommateur local passe nécessairement donc par l'exploitation de ce potentiel.

Le secteur de l'élevage joue un rôle essentiel sur le plan économique, social et culturel. Il constitue un maillon essentiel de l'économie à travers la promotion des exportations, la création d'emplois, et la satisfaction des besoins alimentaires des populations. Déjà, beaucoup de ménages, en milieu rural, tirent l'essentiel de leurs revenus de cette activité. Pourtant, le Sénégal continue de dépenser chaque année des dizaines de milliards de Fcfa pour l'importation de produits animaliers, lait et viande notamment.

Cependant, le pays dispose d'un réel potentiel pour prétendre à l'autosuffisance en lait en viande ou, au moins, réduire fortement les importations de ces produits. D'après le recensement de 2006, le nombre total de bovins est estimé à plus de trois millions de têtes dont plus d'un million de vaches laitières. Les ovins s'évaluent à plus de quatre millions de têtes. D'après certaines estimations, le cheptel est constamment en hausse depuis 2006. Mais, le taux d'exploitation est très faible notamment en ce

Transformation du lait, de timides initiatives





qui concerne les bovins. Il tourne essentiellement au tour de 16 % (source : Manuel économique et social du Sénégal, 2006). Tandis qu'il est de l'ordre de 28 % pour les ovins.

Cette situation s'explique par différents facteurs. Sociologiquement, certains éleveurs tirent leur rang social du nombre de têtes de leur troupeau et préfèrent garder leurs bœufs au lieu de les amener à l'abattage. Il s'y ajoute que les éleveurs sont relativement peu organisés, et pratiquent un élevage essentiellement extensif, caractérisé par le pastoralisme et la transhumance à la recherche de pâturages naturels, soumis aux aléas climatiques. Conséquence : la production de lait, par exemple, est très instable. Dans la zone sylvopastorale, pendant l'hivernage (période d'abondance), le lait est reversé dans les marigots faute de structures de collecte, de transformation et de conservation. La rareté de la ressource, pendant la saison sèche décourage, tout investissement lourd.

PLUS DE 60 MILLIARDS D'IMPORTATIONS EN 2008

Malgré une production estimée à plus de 210 millions de litres de lait, la facture des importations en produits laitiers, notamment le lait en poudre, est salée. Elle s'évalue aujourd'hui à plus de 60 milliards de Fcfa. Les importations de viande sont estimées à plus de 10.800 tonnes soit plus de 7 milliards 517 millions de Fcfa, en 2008 (Statistiques annuelles, Commerce spéciale à l'importation, 2008). Tandis que la production locale est de l'ordre de 100 mille tonnes chaque année. Avec les risques liés à la grippe aviaire, la forte réduction des importations de volailles constitue une réelle opportunité pour les aviculteurs locaux.

Pourtant, parmi les acteurs, beaucoup estiment que le Sénégal peut prétendre à l'autosuffisance en lait et en viande. C'est dans ce sens que le ministère de l'Elevage avait initié, depuis quelques années, des programmes d'appui et de modernisation pour booster le secteur. On peut citer entre autres le Plan national de développement de l'élevage (Pnde) dont l'objectif global était la modernisation et l'intensification, le Projet d'appui à l'élevage (Papel), en deux phases, qui visait à contribuer de manière durable à la sécurité alimentaire avec l'augmentation de la production de viande, de lait et de moutons de Tabaski etc. Les résultats de ces programmes sont mitigés. «En réalité, dans chaque programme, il y avait peu de choses qui nous y intéressaient. C'est le cas de l'accès à l'eau pour le Papel», explique Birame Diallo, secrétaire général adjoint de l'Association pour le développement intégré et durable (Adid), une association d'éleveurs basée à Dahra Djoloff. Idem pour le programme d'insémination. Le discours passe mal auprès des éleveurs. «*Nous n'arrivons pas à commercialiser le peu de lait que nous produisons en ce moment. Comment voulez-vous que nous soyons enthousiastes pour ce programme, qui vise à augmenter la production de lait ?* Nous pensons que ce sera du gaspillage», analyse Birame Diallo. Selon lui, l'Etat doit aider les éleveurs en mettant sur place de solides structures de commercialisation. «*Le reste (l'insémination, par exemple), les éleveurs peuvent s'en occuper, même sans l'implication de l'Etat*», soutient-il.

SURPERODUCTION, MEVENTE, CONCURRENCE...

A Gouloumbou, les producteurs n'ont pas la banane

Dans les villages riverains du fleuve Gambie se développe de manière exponentielle la culture de la banane. C'est le cas de Gouloumbou où les rendements sont chaque année des plus importants.



Une verdure à perte de vue attire l'attention du visiteur dès qu'il traverse le fleuve Gambie en pleine décrue. Il s'agit d'une vaste plantation de banane. Son propriétaire, Amadou Sow Watt, le chef du village de Gouloumbou, exploite à lui seul quarante hectares. Il est 7 h du matin quand les agents traversent le vieux et étroit pont de Gouloumbou pour rejoindre les plantations. Les uns à pied, les autres en bicyclette, ils croquent tous du pain traditionnel, «le Tapa lapa», seul sur le marché.

Au marché du village, qui fait face à l'arrêt des cars à quelques dizaines de mètres du pont, la banane est visible sur tous les étals. Ndèye Diouf est venue tôt le matin de Salle, un village voisin situé sur la rive du fleuve Gambie. Elle porte deux régimes de bananes qu'elle cherche à acheminer au marché de Vélingara. Elle est confrontée à la rareté des véhicules de transports. Pour elle et d'autre



«*bana-bana*» spécialisés dans la vente de la banane locale, il n'est pas question de rebrousser chemin. Le commerce de la banane reste leur seule activité génératrice de revenus. «*Nous vendons le kilogramme à 150 F CFA*», renseigne Ndèye Diouf. Malgré ce bas prix attractif, les producteurs enregistrent un fort taux de mévente à cause de la surproduction qui intervient durant ce qu'on appelle «la saison de la banane», s'étalant de novembre au début mars.

Outre les feuilles de bananier, les commerçants ont recours à des pagnes pour emballer les régimes de banane. Ainsi leurs marchandises souffrent de réels problèmes d'aération dans une région où le mercure dépasse les 45 degrés. Ces difficultés de conditionnement occasionnent des taches noires sur la peau des bananes préjudiciables aux producteurs et aux commerçants. A cela s'ajoute le mauvais état des voies d'accès aux champs qui se trouvent dans les villages où il n'existe même pas de piste de production. «*Les commerçants viennent de toutes les régions du Sénégal et de la Gambie voisine*», indique Ousseynou Diarra, technicien horticole, qui encadre et supervise les exploitations de banane et particulièrement celle du chef du village. «*Les exploitants sont obligés de vendre leurs bananes en vrac. C'est pratiquement la seule alternative pour se débarrasser d'une bonne partie des récoltes avant qu'elles ne pourrissent d'autant plus que les bananes arrivent à maturité à la même période. Au tronc, il n'y a aucune différence entre la banane ivoirienne et la nôtre*», souligne le technicien horticole.

Le chef du village, Amadou Sow Watt, est l'un des plus puissants producteurs de banane dans la vallée du fleuve Gambie. Il possède des chambres frigorifiques à Thiès, à Diamniadio, aux Parcelles assainies et à Thiaroye où toute la récolte est acheminée à défaut d'être vendue sur place. Le phénomène de la mévente est encore plus embarrassant pour les «coopérateurs», c'est-à-dire les employés qui travaillent dans les plantations. Leur particularité est qu'ils sont rétribués en banane, en fonction des superficies cultivées. Un coopérateur obtient 35 pour cent de la production d'un hectare, selon le technicien horticole, Ousseynou Diarra. Ils sont en majorité des jeunes originaires de toutes les régions du Sénégal, à la recherche d'emploi. Un hectare de bananier produit quarante tonnes à Goulombou. La production saisonnière y tourne autour de 2200 tonnes par an. Aujourd'hui, les paysans de Goulombou essaient le système d'irrigation à partir du fleuve Gambie pour augmenter les rendements grâce à leur association dénommée Association des producteurs de la vallée du fleuve Gambie. Une organisation qui encadre les cultivateurs de banane et joue un rôle de facilitateur pour permettre à ses membres d'accéder au crédit, à en croire Ousseynou Diarra. L'espoir est désormais permis. Le jeune Ibou Watt, le fils du chef du village, rappelle qu'en 2003, les inondations avaient obligé l'Etat à honorer les dettes des producteurs. C'est qui est un signe d'encouragement.

BANANE LOCALE

L'insuccès lui colle à la peau

Malgré son prix abordable, la banane produite au Sénégal tarde à s'imposer sur le marché dakarois. Pour cause, elle souffre de problèmes de conditionnement.

Melons, orange, mangues sont habilement rangées sur une table à rue 19 angle Blaise Diagne de la Médina, juste en face de l'école élémentaire El hadji Mour Diop Pathé. Son propriétaire a les yeux rivés sur les véhicules qui roulent à une allure inhabituelle sur cette avenue souvent confrontée à des embouteillages. Dimanche oblige.

A partir du portail de l'école, on aperçoit une belle rangée de bananes jaunes. Elles sont pour Lamarana Sow, un quinquagénaire à la barbe poivre-sel, au bonnet de Fez rouge, un marchand de fruits installé depuis quelques années à Tilène. *«Je ne vends que de la banane ivoirienne»*, indique-t-il. La raison est toute simple. *«La banane ivoirienne est plus présentable et plus sucrée. Elle est la première demandée par les consommateurs»*, explique Lamarana.

Badara Cissé, enseignant de profession, s'arrête devant la table de M. Sow pour s'approvisionner. Il marchand le prix d'un melon avant de commander deux kilogrammes de banane. *«Je n'achète pas la banane sénégalaise parce qu'elle contient beaucoup de taches noires»*, renseigne l'enseignant aux lunettes claires.

Pourtant, elle coûte moins cher que la banane importée. Le prix au kilogramme varie entre 350 F CFA à 400 F CFA, selon la durée de son exposition sur les points de vente. Hamidou Diallo, un marchand de fruits, fait remarquer que sa clientèle préfère de loin la banane ivoirienne. *«Tout vendeur qui s'aventure à exposer uniquement la banane locale risque de fermer boutique à moyen terme»*, avertit-il. Une vingtaine de mètres plus loin se trouve la table d'Adama Baldé avec des bananes «made in Sénégal». Les taches noires, innombrables sur la peau, n'encouragent pas les consommateurs à les acheter.

Après Tilène, cap sur Yoff. Après quelques minutes de route à bord d'un bus Tata, on est à la superette de la Station shell de la route de l'aéroport. Dans les rayons, une palette de fruits. Seule une caisse de banane est visible à l'entrée. Le chef de rayon nous met gentilement en contact avec le fournisseur, un Guinéen qui tient une table sur l'autre voie de l'autoroute au niveau de l'agence de la Sde. Ici également, les bananes sont visibles. Le vendeur de fruits, Amadou Diallo, souligne que les Sénégalais, dans leur choix, accordent une importance à la peau de la banane. *«D'abord, les producteurs sénégalais ne savent récolter le fruit. En côte d'Ivoire, on coupe par lot. Les bananes ne touchent pas le sable. Les paysans les déposent sur de grandes palettes en bois pour les asperger d'eau fraîche alors que les Sénégalais coupent le régime entier. Ensuite, les Ivoiriens mettent leurs bananes dans des cartons qui contiennent un tapis ou une enveloppe en plastique. Les caisses de 20 kg bien remplies sont acheminées par des véhicules frigorifiques vers les marchés et au port. A partir de là, les conteneurs prennent le relais pour son exportation dans la sous-région»*, avance Amadou Diallo pour expliquer les différences entre les bananes locale et ivoirienne.



Pour lui, seules des mesures protectionnistes peuvent sauver la banane sénégalaise dont la production nationale avoisine chaque année 17000 tonnes alors que la consommation nationale est estimée à 10 000 tonnes par an. Selon Amadou Diallo, la demande en banane n'est importante que la première semaine du mois, durant les fêtes et le week-end. «*Je vends en moyenne 60 kg pendant les jours ordinaires*», ajoute Amadou Diallo.

OUSSEYNOU KONATE, DE L'ASSOCIATION
DES PRODUCTEURS DU FLEUVE GAMBIE

«Changer les comportements alimentaires avec les plats à base de banane»



La banane sénégalaise ne nourrit pas ses producteurs parce que confrontée à la mévente, à l'enclavement des sites de production, aux difficultés de conditionnement et à la concurrence de la banane ivoirienne. Ingénieur agronome au service des producteurs de banane de la région de Tambacounda et secrétaire exécutif de l'Association des Producteurs de la Vallée du fleuve Gambie (Aprovag) depuis 2006, Ousseynou Konaté s'explique sur les difficultés de la filière de la banane sénégalaise. Puis, il aborde avec espoir un début de changement des habitudes avec des techniques de valorisation de la banane locale, à travers la réalisation de produits locaux et de plats à base de banane.

Quelles sont les difficultés que les producteurs rencontrent dans la commercialisation de la banane locale ?

J'avoue que l'écoulement de la banane se fait avec beaucoup de difficultés en ce sens que 80 % de la production arrivent sur le marché au même moment. Si on prend en exemple le marché de Tambacounda, on enregistre environ une trentaine de groupements d'intérêt économique (Gie) qui s'activent autour de la banane avec 1000 hectares de bananeraies exploitées. L'Aprovag n'en possède que 250 hectares. Vous saisissez déjà les risques de mévente au niveau local à cause d'une forte concurrence. Ce phénomène explique en partie les 30 % d'invendus, qui pourrissent faute de marché. Il y a également le problème de l'enclavement des sites de production. La majorité d'entre eux sont inaccessibles par voiture. Les pistes de production ne sont pas carrossables surtout pendant l'hivernage. Nous vendons le kilogramme à 150 F CFA à la source, c'est-à-dire dans les sites de production. Mais à Dakar, les commerçants revendent la banane nationale à 400 F CFA le kilogramme alors que la banane ivoirienne coûte 600 F CFA environ. Il ne faut pas se voiler la face

Peut-on également considérer la forte concurrence de la banane ivoirienne comme un obstacle à la commercialisation de la production locale ?

Bien sûr ! Cette concurrence est bien réelle. Elle est d'autant plus grave quand on voit que le marché sénégalais ne peut absorber la production nationale. A cela s'ajoute un problème de taille relatif aux difficultés de conditionnement. Quand la banane ivoirienne envahit le marché national, les gens peuvent acheter le carton de vingt kilogrammes à 10 000 f CFA. Vous pouvez faire un tour au marché de la rue Sandiniéry de Dakar pour voir. Evidemment, cela a toujours lieu quand les importateurs de cette



banane rencontrent eux aussi des difficultés pour écouler leurs marchandises. Cette situation de saturation du marché ne plaide pas en faveur de la banane «made in Sénégal». Sur le plan de la présentation, la banane ivoirienne nous dame le pion.

Quelle est la quantité de banane produite et commercialisée par an ?

En moyenne, l'Aprovag vend 4500 à 5000 tonnes chaque année. Elle met sur le marché sénégalais des bananes fraîches. Cela n'est que la production commercialisée. Si on prend en compte les 30 % perdus dans les sites de production, la production globale avoisinera les 7000 tonnes. D'ailleurs, c'est ce qui nous a motivés à mettre en place des programmes de valorisation de la banane pour réduire les pertes et augmenter les revenus des producteurs.

Qu'est-ce qui explique les nombreuses taches noires sur la banane locale ?

C'est tout simplement dû à des contraintes post-récoltes. Sur le pied mère, on ne peut pas faire de différence entre les deux bananes. La différence se trouve dans l'entretien des régimes de banane après la récolte. C'est là que la banane sénégalaise éprouve beaucoup de difficultés. C'est un fruit très sensible. La moindre plaie d'une aiguille peut donner une grosse tache noire quand la banane arrive à maturation. Elle subit également des dommages sur le chemin des grandes villes comme Dakar. Ce qui fait qu'elle est tachetée sur la table du commerçant. Je pense qu'il y a beaucoup d'efforts à faire à ce niveau. Toutefois, il faut reconnaître qu'il y a de nouvelles politiques mises en œuvre par l'Etat pour améliorer la présentation de notre banane. Il s'agit de projets de construction d'infrastructures de base. Ils prennent en compte le drainage des parcelles cultivées avec un système d'irrigation. Ce qui peut permettre à la banane d'avoir un meilleur rendement de qualité. Ces projets prévoient aussi la construction d'infrastructures de conditionnement. L'Etat ivoirien a beaucoup investi dans la banane au grand bonheur de ses planteurs. Ce qui a positivement déteint sur la qualité de leur banane. Le gouvernement du Sénégal est conscient maintenant qu'il ne peut pas exiger de la banane de grande qualité sans y investir.

Existe-t-il des mesures protectionnistes dès que la production nationale arrive sur le marché ?

Ces mesures n'existent pas pour la banane pour le moment. Il faut avouer que les producteurs ne sont pas dans une même organisation. Ils ne parlent pas le même langage. Le résultat est qu'on ne pèse pas lourd sur la balance pour constituer un lobby capable d'amener l'Etat à appliquer des mesures protectionnistes. Durant la période de production, qui s'étale de novembre à la première quinzaine du mois de mars, nous avons du mal à écouler notre production au moment où la banane ivoirienne se vend comme des petits pains. L'autre problème du conditionnement est le carton. Il coûte 1000 F CFA l'unité de 20 Kg. Il nous revient à 60 F CFA sur le kilogramme de banane. Pensez-vous que le consommateur sénégalais est prêt à supporter cela ? Ce n'est pas évident ! Nous demandons aux autorités une exonération de taxes pour réduire le coût du conditionnement.

Nous ne cessons jamais d'appeler les camarades à l'unité. Nous sommes conscients que la banane sénégalaise ne triomphera sans une unité des producteurs privés ou communautaires.

Quelles sont les initiatives prises par l'Aprovag pour améliorer le sort de la banane locale ?

Depuis deux ans, nous avons acquis dix mille cartons estampillés de notre logo grâce à l'appui d'une ONG basée en Belgique. Le carton nous revient à 980 F CFA. Nous les avons commandés au niveau de la Rochette. Mais nous n'avons pas encore démarré parce que les comptes d'exploitation nous obligeant à vendre la banane à 250F CFA le kilogramme pour pouvoir nous en sortir. Les grossistes ne sont pas encore disposés à payer ce prix. La vente en vrac ne permet pas à la banane en carton de se positionner sur le marché d'autant plus qu'il y a un défi de qualité à relever. Depuis huit mois, nous avons formé nos femmes aux techniques de valorisation des plats à base de banane.

Quels sont les principaux résultats obtenus pour le moment ?

Nous fabriquons de la farine de banane. Nos femmes sont capables de préparer du couscous, du «Thiakri», du « ngurban», de la boulette, de la purée, du jus et du nectar à base de banane. Les deux projets sont différents. Le premier est mis en œuvre avec l'Ong belge qui nous a permis d'installer une unité de transformation à Salle, le village le plus enclavé, à 70 Km de Tambacounda. C'est un village où les camions refusent d'y aller durant l'hivernage à cause des risques d'embourbement très élevés. Cette petite unité a pour objectif de promouvoir un leadership féminin. Nous avons constaté que les femmes ne contribuent pas beaucoup à nos activités malgré leur poids important. Cette usine produit de la banane séchée, de la farine de banane, du «Sankhal» de banane et du couscous de banane. D'ailleurs, nous allons montrer ses produits à la Foire internationale de l'Agriculture et des Ressources animales (Fiara).

Nous travaillons actuellement les emballages et les étiquettes. Après la formation des femmes en techniques de préparation des plats, nous visons le changement des comportements alimentaires avec les plats à base de banane pour qu'elles puissent l'appliquer au quotidien. Aujourd'hui, les paysans vendent leurs bananes pour acheter du riz. Ce qui ne plaide pas pour une sécurité alimentaire durable. Avec les plats à base de banane, nous avons décidé de mettre dans les villages des comités de vulgarisation. Dix ménages vont former un groupe. Nous apporterons les ingrédients et une formatrice pour les initier.

Qui vous a appris à préparer ces plats à base de banane ?

C'est l'Institut de technologie alimentaire (Ita). Nous avons un protocole avec l'Ita qui est devenu un partenaire stratégique. C'est vrai que toute la banane invendue ne pourra pas être transformée. Il ne sera pas difficile de valoriser mille tonnes. Nous travaillons avec l'Ita sur un projet d'usine de fabrication de vinaigre de banane capable de produire de 3000 litres par an. Pour atteindre cet objectif, il faudra près de 2500 kg. Nous réfléchissons également sur la mise sur pied d'un «coin de banane» dans les restaurants où nous allons inviter le public à découvrir les multiples facettes de ce fruit.



BANANE LOCALE : UN MARCHÉ DE 750 MILLIONS DE FRANCS CFA

L'Aprovag existe depuis 21 ans. Elle s'active autour de la production et de la commercialisation de la banane. Au delà de la banane, depuis bientôt cinq ans, elle s'ouvre vraiment au développement local évidemment avec un soubassement banane. L'Aprovag ne regroupe que de petits producteurs communaux. Ils sont 1250 membres dont un tiers de femme répartis dans les trois communautés rurales de l'arrondissement de Missira du département de Tambacounda. La vente des cinq mille tonnes de bananes génère 750 millions f CFA environ par an. Mais quand on y défalque les coûts de production, le revenu direct du producteur n'est pas très important. Beaucoup de gens considèrent que la banane nourrit son homme. Ce qui est loin d'être le cas. Le paysan gagne en moyenne 350 000 F CFA par an.

LE RÉGIME ALIMENTAIRE DES DAKAROIS

L'huile de palme, pas à toutes les sauces !

Les Dakarois sont peu attirés par l'huile de palme. Dans les restaurants de la capitale, la plupart des plats sont préparés à base d'huile d'arachide. Malgré tout, des vendeurs, majoritairement des Guinéens, se livrent au commerce de l'huile de palme.

Le marché de Tilène est bondé en cette mi-journée. On se bascule entre des tables achalandées : légumes (tomates, feuilles de patate et de manioc), poisson, viande, huile, etc. Le commerce de l'huile de palme est marqué par une rude concurrence. Chaque vendeur déployant un trésor d'ingénuités pour ferrer les clients, ce qui tourne parfois au spectacle.

«Je vends d'huile de qualité. Madame vous ne trouverez pas dans ce marché de l'huile à qualité égale à la mienne. C'est sûr ma belle dame», lance le Guinéen, Mamadou Lamarana Diallo, assis devant une table remplie de poisson fumé.

Face à l'instance de ce vendeur souriant de teint clair, Ndèye Fatou s'arrête et demande le prix. Au fond de sa petite cantine, on compte plusieurs bouteilles d'huile de palme d'un litre et demi. «Le litre coûte 1000 francs Cfa et le demi-litre est à 500 francs Cfa seulement», renseigne Diallo. D'un geste courtois, Ndèye Fatou jette sur la table du vendeur un billet de deux mille francs CFA. «Si ton huile n'est pas bonne, tu auras affaire à moi», sourit-elle.





Content de l'opération qu'il vient de réaliser, Diallo souligne que contrairement aux Sénégalais, qui n'utilisent l'huile de palme que dans la préparation de la «soupe kandja», les Guinéens et d'autres communautés étrangères installées à Dakar en consomment beaucoup. *«Nos compatriotes préparent les feuilles de manioc et de patate avec l'huile de palme. Et cela donne un plat agréable. Ici, les gens préfèrent plus l'huile d'arachide»*, explique Diallo. Ce manque d'enthousiasme des Sénégalais pour l'huile de palme n'encourage pas beaucoup des commerçants à se lancer dans ce commerce.

«Au début, je n'étais pas attiré par cette activité car les Sénégalais n'aiment pas beaucoup l'huile de palme. Dans les restaurants, je vois rarement des plats à base d'huile de palme. C'est un ami qui m'a convaincu», souligne Diallo. A quelques mètres de là, un jeune vendeur engage une négociation avec une dame. Face à la réticence de celle-ci par rapport à la couleur de l'huile proposée, Alfa Baldé cherche à la convaincre. *«Ma mère, les deux bidons de 25 litres que vous voyez là viennent d'arriver de la Guinée. C'est de l'huile de palme pure. Je le jure»*, insiste-t-il.

«Je voulais acheter un litre, mais je ne prends qu'un demi-litre», soutient la dame, qui finit par céder.

A 500 mètres de là, des gens entrent et sortent d'un restaurant. A l'entrée, un tableau indique les plats du jour : le mafé et le borokhé. Ce dernier fait à base de feuilles de patate avec de l'huile de palme, est très sollicité par des clients guinéens. *«Ici, nous utilisons l'huile de palme seulement dans la préparation du borokhé. Car, les clients n'en demandent pas beaucoup»*, explique Diaridiatou Diallo, la gérante.

LE «TAPA LAPA»

Du pain bénit pour les populations de Thionck-Essyl

Le pain de fabrication locale, plus connu sous le nom «tapa lapa», est très prisé des populations du Blouf (ensemble des villages de l'arrondissement de Tendouck et la commune de Thionck-Essyl). Depuis 1998, ce pain local s'est progressivement imposé grâce à sa qualité, et son prix abordable.

Une «révolution» qui s'est faite lentement, mais qui a bouleversé les habitudes alimentaires des consommateurs de la commune de Thionck-Essyl. Des années durant, la miche de pain coûtant cent cinquante francs Cfa était acheminée à partir de Bignona. Seize heures à Dialine, un quartier de Niaganane, dans la commune de Thionck-Essyl, situé à 42 kilomètres au nord ouest de Bignona.

Jamais un four moderne n'a été installé dans cette localité, pourtant aussi peuplée que la capitale départementale, encore moins dans une quelconque localité du Blouf. Pendant plusieurs années, les habitants de Thionck-Essyl consommaient le pain «moderne» fabriqué à Bignona.

C'est en 1998 qu'on a commencé à fabriquer ce pain local dans un four traditionnel, à base du bois de chauffe. Les débuts n'étaient pas du tout faciles car le pain en provenance de Bignona n'était pas suffisant pour approvisionner tout le Blouf. D'autant plus que la commune est la dernière escale de la boucle reliant toutes les localités. Souvent, le pain est vendu dans les autres villages avant que la voiture n'arrive dans la commune. «Actuellement, le pain local se vend bien ici. C'est le seul qu'on achète maintenant dans toute la commune. Nous ravitaillons plusieurs boutiques avec un vélo. Seulement, la production n'est pas suffisante. En fait, ce n'est pas le seul travail auquel nous nous adonnons, car de temps en temps, nous sommes en brousse ou en mer. Donc là, c'est vraiment un boulot qui certes nous rap-



Un four de fabrication du «Tapa lapa»



porte un peu de sous, mais c'est un travail additionnel. Nous parvenons à satisfaire les consommateurs malgré tout», souligne Ibrahima Hama Djiba, responsable de la boulangerie Edonia à Thionck-Essyl. Selon lui, deux raisons principales expliquent la «ruée» des populations de la commune vers le pain de fabrication locale : le prix qui est à la portée de toutes les bourses et la qualité du produit.

La miche «moderne» de pain acheminée, à l'époque à partir de Bignona, est maintenant un vieux souvenir dans cette localité, dans presque tout le Blouf voire dans le Diouloulou. Un produit qui non seulement ne suffisait pas, mais coûtait cher alors que la qualité laissait à désirer.

Aujourd'hui, ce pain local, plus connu sous le nom de «tapa lapa», constitue une aubaine du point de vue du prix (100 F Cfa) et de la qualité (plus consistant que la miche «moderne») *«Je pense que le pain de fabrication locale, vendu dans presque tout le Blouf et dans la commune de Thionck-Essyl, est mieux que l'ancienne miche en provenance de Bignona. Le prix est abordable et le consommateur préfère toujours un produit qui peut le satisfaire»* soutient Ousmane Sarr, enseignant au collège de Thionck-Essyl. Mieux, les conditions hygiéniques se sont améliorées par rapport au début. Le pain était déposé directement sur le feu, mais aujourd'hui, ce sont des plateaux que les boulangers utilisent. C'est là qu'ils déposent le pain avant de le mettre au four.

LE «TAPA LAPA», UNE ORIGINE GAMBIENNE

Le pain de fabrication locale ou «Tapa lapa» serait d'origine gambienne. Très apprécié, il constituait l'un des produits les plus convoités des populations de cette partie du Sénégal, quand un des leurs rentrait de la Gambie. Selon des témoignages, les populations du Fogny Combo (dans le Diouloulou et le Sindian, département de Bignona) étaient les premiers à être en contact avec ce pain local. Ces mêmes témoignages avancent que la forte présence de ce pain local dans le Blouf, précisément dans la communauté rurale de Kartiack et environs, était l'œuvre des indépendantistes casamançais du «Front Nord» qui avaient installé leur base-arrière dans le Diakaye. Alors qu'ils avaient fait la paix avec l'Etat du Sénégal, ils avaient bénéficié d'un financement de la part de celui-ci, ce qui leur avait permis de s'insérer. C'est par cette occasion qu'ils ont construit des fours traditionnels pour fabriquer le pain local, qu'ils acheminaient à vélo dans les villages environnants

FABRICATION DU VIN DE CAJOU

Un secret qui peine à se moderniser

Beaucoup de gens s'adonnent à la fabrication artisanale du vin de cajou. Les risques sanitaires auxquels ils sont confrontés sont réels. Les producteurs pensent à la modernisation de leur activité.

Mercredi 01 avril 2009 à Elevage, un quartier de Néma 2 de Ziguinchor. A quelques encablures du village Sos, la plantation de pomme de cajou semble promettre de bonnes récoltes. Certains pommiers présentent déjà des fruits mûrs. D'autres par contre ne sont pas encore arrivés à maturité. La période de la traite est assez longue, à peine trois mois (d'avril à juillet). Un temps laborieux pour les producteurs. Ils aménagent, sous l'ombre d'un pommier, un espace où on retrouve de grosses bassines, des bidons de vingt litres, un perchoir en bois en forme de petites pirogues avec un trou en bas pour recueillir le jus de la pomme déjà pressée.

La fabrication du vin de cajou se fait avec du matériel artisanal, si l'on se fie aux déclarations d'Aristide Bassoucou, propriétaire d'une plantation à Elevage. Ce sont des techniques anciennes qui sont utilisées pour le traitement des pommes.

«Depuis très longtemps, nous travaillons avec la méthode ancienne c'est-à-dire avec un matériel conçu traditionnellement pour presser les pommes. A vrai dire, nous prenons le soin de laver les pommes avec de l'eau et chaque jour, on nettoie bien le matériel avant de démarrer l'opération de pressage», explique Aristide Bassoucou, propriétaire du champ.

Il est déconseillé de cueillir la pomme dans l'arbre. Il faut toujours attendre que celle-ci soit à maturité et jusqu'à ce qu'elle tombe. Ensuite, ce jus de pomme sera rechargé dans de gros bidons. Une conservation qui favorisera la fermentation du liquide qui deviendra ainsi du vin. Le souci des exploitants est de moderniser la production du vin de cajou. Ce qui rendrait leur tâche moins ardue. Cela leur faciliterait le travail. Certains produits comme le jus de citron se fabriquent presque de la même façon. Mais les risques sanitaires sont énormes. Pour M. Bassoucou, ce vin de cajou à base de fabrication traditionnelle ne devrait pas être vendu dans les marchés de la ville et au-delà.

UN REMÈDE PHARMACEUTIQUE

En plus de sa popularité due à sa qualité, le vin de cajou aurait des vertus pharmaceutiques. En raison de la vitamine C qu'il contient (cinq fois plus que le citron et neuf fois plus que l'orange), il est utilisé comme remède contre certaines maladies telles que la tension artérielle. Selon les mêmes témoignages, le vin de cajou aurait des substances somnifères. Le fruit se forme sous un pédoncule gonflé, charnu et juteux. Sa forte teneur en eau fait qu'elle est très périssable et sa conservation très difficile.



TROIS QUESTIONS À SAMUEL CANTOUSSAN, EXPLOITANT

«Le vin de cajou a pris le dessus sur celui de palme»



La traite de la pomme de cajou et de vin est une spécialité des ethnies Manjack et Mancagne originaires de la Guinée Bissau. Une activité génératrice de revenus, si l'on croit Samuel Cantoussan, exploitant et vendeur de vin de cajou à Lyndiane, quartier périphérique de la commune de Ziguinchor. Samuel Cantoussan s'active dans ce domaine depuis 1973. Il revient dans cet entretien sur les acteurs de cette filière.

Quelles sont les ethnies qui se sont impliquées le plus dans la traite du vin de cajou ?

Ce sont les populations d'origine bissau guinéenne, en l'occurrence les Manjacks, les Mancagnes etc. Mais pendant la traite, je fais venir des femmes Ballantes. Elles viennent, à bord de petites pirogues et avec des pilons spécialement conçus, pour tartiner les pommes. Après le travail, on se partage le jus qu'on met dans des bidons pour la fermentation. C'est ce jus fermenté qui est le vin de cajou. Actuellement, ce ne sont pas les Mancagnes seulement qui s'en occupent. Il ya les Diolas, les Manjacques etc.

Comment fabrique-t-on le vin de cajou ?

La transformation concerne trois opérations unitaires majeures notamment l'extraction du jus, la fermentation et la distillation. Les pommes sont déchiquetées et triturées puis pressées manuellement. Le jus et le résidu laissés dans la bassine sont ensuite séparés par filtration à travers un panier en fibres de rônier.

La production du vin de cajou est-elle comparable en termes de revenus à celles des mangues et autres ?

La période n'est pas la même pour chaque traite. Par exemple, la pomme arrive à maturité un peu avant la mangue. La période de la traite de la pomme commence à la fin du mois de mars jusqu'en juin et juillet. Aujourd'hui, le constat unanime est que les gens n'augmentent pas la plantation, les espaces de plantation sont réduits. C'est le seul handicap. Sinon c'est un secteur qui génère des revenus. Les noix rapportent beaucoup d'argent. Le vin de cajou a presque pris le dessus sur le vin de palme.

TRANSFORMATION D'HERBES LOCALES

Les tisanes du cru en sachets

«A cœur vaillant, rien n'est impossible», c'est la maxime qui semble sied au cas de Léon Diaga Gackou, un cinquantenaire bondissant qui, en s'investissant dans le consommer local, a pu rétablir une situation qui s'annonçait des plus sinistres.



Fiara de Dakar : grande vitrine des produits locaux

L'établissement de Transformation de Produits Agricoles (Etpa) est une PME spécialisée dans le conditionnement d'herbes locales fondée, en 2006, par un ancien délégué médical reconverti dans l'alimentaire.

Léon Diaga Gackou, le fondateur de L'Etpa, exerçait comme délégué médical dans la prospection et vente de produits pharmaceutiques en 1989. Pour cette raison, il fut coincé en Mauritanie au moment des événements sanglants entre le Sénégal et la Mauritanie.

De retour au Sénégal, M Gackou décide de changer de branche et monte sa première affaire, une unité artisanale de production de chips basée aux Parcelles Assainies.

Sept ans plus tard, au cours d'une exposition sur le consommer local, il remporte un prix de la Banque mondiale et se voit remettre la somme de 4 millions de francs Cfa, c'est ce qui le pousse à franchir le pas de la diversification de ses activités : il crée l'Etpa.



A ce jour, L'Etpa est une unité de production artisanale affiliée à la Fédération des Professionnels de l'Alimentaire (FPA) et au Groupement d'Artisanat Sénégalais (Art' Sénégal). Cette société emploie 19 personnes et compte 180 points de vente au Sénégal, en Gambie et en Mauritanie. «La prochaine étape, c'est la sous-région», révèle M Gackou. L'Etpa propose des tisanes à bases d'herbes locales, sous forme de décoctions en sachets infusettes. Les herbes locales utilisées dans l'élaboration de ces tisanes ont été sélectionnées pour leurs vertus thérapeutiques et gustatives. Ainsi, on retrouve le bissap, le mbor-mbor, le Kinkéliba, la Citronnelle, la menthe «naana», le gingembre et le café associé au jaar dans le cas du «Café Touba». Ces herbes sont cultivées, récoltées et vendues en gros à L'Etpa par une association de femmes rurales de la région de Thies (mis à part le gingembre qui est importé de Côte d'Ivoire). Une fois acheminées à Dakar, les plantes sont séchées, puis broyées et enfin réparties en dosettes individuelles qui seront emballées sur place par douzaine avant d'être livrées en dépôt-vente chez les revendeurs, l'Etpa couvrant ainsi toutes les étapes, de la production à la vente.

En vendant ces «mélanges de produits locaux ayant des indications thérapeutiques pouvant contribuer à la santé», Léon Gackou s'inscrit comme l'un de ces entrepreneurs sénégalais dynamiques qui contribuent à valoriser la production locale. Cependant, son ambition se heurte à de nombreux obstacles dont la difficulté d'accès aux crédits et la cherté de la publicité. A cela s'ajoute le fait qu'il a du mal à rassembler ses employés autour d'un idéal de production et ainsi à les motiver à réaliser l'avènement d'un consommer local que beaucoup d'entre eux prennent comme une utopie.

LES TEE-SHIRTS TOURISTIQUES DU SÉNÉGAL

De la promotion identitaire à l'avènement d'une pensée unique

En lisant un «Welcome to Sénégal» coloré sur le tee-shirt d'un passant, dans les rues de Dakar, on n'aurait pas pu imaginer que cette invitation a été pensée et conçue à des milliers de kilomètres de chez nous. Dans la recherche de typique et du folklore, il faut prendre garde à la contrefaçon.

Khadim Mbow est vendeur de tee-shirts imprimés à Sandaga. Tous les jours, il ouvre sa boutique et passe des heures à vendre des tee-shirts de coton où l'on a apposé des transferts vantant l'herbe plus verte des prairies sénégalaises. Et donc, il n'aurait pas été illogique de penser que ces produits qu'il vend sont issus du consommateur local.

Loin s'en faut : Khadim achète des tee-shirts made in China, il utilise des transferts thermocollants venant d'Amérique du nord et une presse qu'il dit lui-même avoir achetée à 1800 dollars à New York. Pourtant la marchandise que propose Khadim à ses clients vend l'identité sénégalaise et s'appuie sur un ensemble de codes et une iconographie propre à notre pays.

Un certain nombre de questions nous permettent de mettre à jour de nouvelles pièces du puzzle : «Je vais tous les trois mois aux USA pour me ravitailler en feuilles de transferts. Chaque paquet me coûte 18 dollars l'unité et contient cent feuilles. Mon fournisseur est un Américain blanc du nom

d'Assef, il est basé à Manhattan». Assef est le concepteur des messages que Khadim transfère sur ses tee-shirts. Tout comme les concepteurs d'affiches publicitaires de la place, de cartes postales ou de guides touristiques, cet homme n'est pas d'origine sénégalaise.





ORFÈVRERIE DE L'ARGENT

Entre secrets d'initiés et système D

L'orfèvrerie de l'argent peut se concevoir comme une métaphore, celle d'un alliage qui, pour être fort et flexible à la fois et ainsi servir à la conception des plus beaux bijoux, a besoin d'être le fruit d'un dosage juste et équilibrée entre plusieurs métaux. L'orfèvrerie de l'argent est ainsi : c'est un dosage entre astuce et expérience, entre assurance et audace, entre débrouillardise et rigueur au sein d'une corporation qui, de par son rôle dans la société sénégalaise, est un des pôles de création et de production les plus dynamiques du pays.

La cour des orfèvres est l'endroit du centre-ville de Dakar où l'on retrouve la plus grosse concentration d'artisans bijoutiers au m². Toutes nationalités, toutes origines se confondent entre ces murs : des Maures aux kaftans indigo, des Sénégalais d'ethnies et d'âges différents, des Nigériens, des Maliens... Certains bijoutiers ont appris le métier à la manière traditionnelle ou sur le tas et d'autres sont passés par des écoles d'artisanat comme le centre de formation artisanale Gallo Gouri Thiam du Lycée De Lafosse.

Dans un réduit sombre, aux murs couverts de suie, nous retrouvons deux d'entre eux : Dam et Coumba Diouf Diankha, son jeune apprenti. Le maître raille son apprenti : «Toi et ton école de blancs!», se moque-t-il. «Tu parles mais tu ne connais rien du tout!», s'indigne Coumba Diouf Diankha. Concentration des métaux à la fonte, noms des outils, procédés...il n'y pas un sujet sur lequel les deux hommes tombent d'accord. Coumba est passée par l'école d'artisanat alors que son maître n'y est pas allé, mais cela n'a jamais empêché ces deux hommes de s'entendre et de travailler ensemble. Le domaine de l'orfèvrerie de l'argent est un secteur où se côtoient astuces d'initiés et autres combines. C'est le melting-pot où se mélangent un savoir institutionnalisé et codifié, introduit dans le pays par l'Occident, et une expérience locale séculaire issue de forgerons traditionnels.

«Le handicap majeur dont souffrent les artisans ici» explique le professeur Siméon, qui enseigne l'analyse de fabrication/gestion au centre Gallo Gouri Thiam depuis 40 ans «c'est que les orfèvres travaillent par à coups et donc perdent énormément de temps, d'argent et manquent de précision dans ce qu'ils font». Le professeur Siméon est Béninois d'origine, il s'est définitivement installé au Sénégal et à eu l'occasion de travailler pour plusieurs grandes bijouteries au cours de sa carrière. Plus qu'un savoir théorique, c'est de la rigueur mais aussi des astuces du métier qu'il transmet à ses élèves qui, selon lui, seraient en grande partie issus des familles traditionnelles de forgerons. Cependant, il se désole : «les élèves n'écoutent plus ce qu'on leur dit, ils n'hésitent pas à passer par des raccourcis... C'est vrai que le matériel coûte cher et qu'il y a des manières plus économiques de faire les choses, mais, ce faisant, la qualité du produit fini en est diminuée et, logiquement, le prix auquel ils peuvent vendre leurs produits en souffre aussi».

Au village artisanal de Soumbédioune, Seydina Ndiouck martèle une fine plaque d'argent sur un moule aux multiples creux, dans le but de faire des chevalières.

Il travaille six jours sur sept et a tout hérité de son oncle : savoir-faire, boutique et outillage. Il est un père et soutien de famille. «J'ai certaines formules qui me permettent de fixer mes prix aux clients» explique-t-il «Sur la vente d'un gramme d'argent, je gagne environ 400 francs Cfa, c'est assez peu, compte tenu de tout ce que j'ai à payer pour pouvoir travailler». Des charges, Seydina en a pas mal : payer sa location, ses factures, la matière première mais aussi les passages au laminoir, une sorte de machine qui sert à modeler l'argent, qu'il paye à l'unité. Autant de choses qui font qu'il n'a ni le temps, ni les moyens de suivre des formations qui lui permettraient pourtant d'accéder à plus de productivité et ainsi à une meilleure qualité de vie.



LES TABLEAUX SOUS-VERRE

Une forme artistique populaire

Les tableaux sous verre sont plus que des œuvre d'art, débarrassées de cette dimension élitiste, insaisissable et abstraite qui colle souvent à la discipline de la peinture, ces œuvres sont devenues des icônes, des symboles d'appartenance qui fédèrent un peuple autour d'un idéal et en préserve l'image vivante de l'identité culturelle. Cependant, les dépositaires de cet art sont soumis à des difficultés que ni la vocation, ni l'amour de l'art ne semble pouvoir transcender.

Les tableaux «sous-verre», communément appelés «souwères» (déformation du mot français en wolof) sont de petites œuvres faites d'une plaque de verre peinte accolée à un fond de carton.

Cette forme d'art est très populaire au Sénégal depuis une soixantaine d'années, au point d'être devenue une sous-culture et un des produits culturels les plus appréciés.

Ces peintures accessibles de par leurs prix et leurs coûts de fabrication, véhiculent des symboles forts et représentatifs : des idoles (Le Che, Bob Marley...), des figures historiques ou religieuses (Lat Dior, Cheikh Ibra Fall...), des tranches de vie etc.

En bref, ces tableaux illustrent des scènes et des contextes parlants, souvent typiquement locaux.



Exposition de tableaux sous-verre

Sur l'avenue Peytavin de Dakar, il y a une sorte de galerie d'art en plein air, des murs sont entièrement ou presque recouverts de sous verre aux cadres étincelants.

Les vendeurs sont accroupis par terre ou assis sur des petits tabourets tout près de ces rangées de tableaux. Issus d'horizons divers, ils ont tous plus ou moins échoué, faute de mieux, ici.

Selon les circonstances, ils se retrouvent ainsi négociants d'art, guides touristiques, historiens, sociologues ou même carrément artistes peintres.

Fofana, 43, explique avoir vendu les tableaux d'autres personnes pendant 4 ans avant de se lancer lui-même dans la peinture, pour essayer de gagner un peu plus. «J'ai appris à peindre sur le tas et ça marche pas mal. Avec l'économie que je me fais, je vais bientôt pouvoir quitter cet endroit et m'installer dans mon propre atelier». Si Fofana a tant envie d'aller s'installer ailleurs, c'est que c'est un peu la jungle dans son milieu : pas de possibilité de réserver les emplacements d'exposition, des difficultés à entreposer les produits, pas d'association ni de mutuelle d'aucune sorte et enfin une précarité grandissante avec le prix des matériaux qui augmente constamment. Quand on sait que faire un tableau prend en moyenne une journée et que sa marge n'est que de 300 à 1000 francs Cfa par tableau, on comprend pourquoi Fofana essaye de trouver de meilleures conditions de travail, puisque, selon ses propres mots, «l'art l'a toujours intéressé».



PRODUITS ARTISANAUX À DAKAR

Une clientèle essentiellement occidentale

Les touristes occidentaux sont des grands consommateurs des produits artisanaux du Sénégal. Leur pouvoir d'achat dépasse largement celui des autochtones. Cependant, la balance semble s'équilibrer avec des grossistes Sénégalais spécialisés dans le vente des objets d'art africains.

Les touristes occidentaux sont en tête de la consommation des produits artisanaux sénégalais. Cet intérêt s'explique selon Yaya Mané, vendeur d'objets artisanaux sur la route de Ouakam, par le fait que «les Européens cherchent à découvrir notre culture à travers les divers objets alors que ce que nous présentons ici n'est pas nouveau pour les Africains». Affalé sur son fauteuil, à l'intérieur de son stand, en attendant patiemment des clients, Yaya Mané propose des masques, des sculptures d'animaux (éléphants, hippopotame, chimpanzé), sans oublier des tableaux.

Mané souligne : «parfois nous recevons certains clients Sénégalais, mais ils sont peu nombreux. Ce sont souvent des Sénégalais mariés à des Européennes». Quant aux prix, ils varient selon les moments et la qualité du bois utilisé dans la fabrication de l'objet. C'est le cas de l'ébène que les vendeurs considèrent comme de «l'or», qui coûte plus cher que les autres types de bois. Cependant, Mané pense que le marché de «l'art ne connaît pas de prix fixes». L'achat de chaque objet nécessite d'abord un marchandage avec le client. Toutefois, Yaya Mané estime qu'avec cette activité il parvient à couvrir les besoins sa famille, surtout avec la «grâce du bon Dieu ».

Loin de Ouakam, au Village artisanal de Soumbédioune, où des nombreux sculpteurs s'attèlent activement à leur tâche quotidienne, certains vendeurs pensent plutôt le contraire. C'est le cas d'Amara Diarra, selon qui, «il ya beaucoup de clients Sénégalais qui achètent en gros pour aller revendre soit au Sénégal, soit en Europe». Mais Amara reconnaît que les meilleurs clients sont les touristes qui dépensent beaucoup. Alors que les grossistes, en majorité des Sénégalais, sont très versés dans la «négociation».

La rareté des clients et la concurrence amènent parfois certains vendeurs à brader leurs produits. C'est le cas d'Abdoulaye Konaté, installé au Village artisanal de Soumbédioune. Il indique que si les tarifs varient entre 15 000 et 20 000 francs Cfa à Soumbédioune», il est obligé, face aux difficultés, de brader certains objets artisanaux à 5.000 francs Cfa.

Selon M. Sow, chef du centre de la Chambre des métiers au Village artisanal, «il n'y a pas moins de 20% des Sénégalais qui consomment des produits locaux». Certes, on incite les gens à consommer local, mais il y a un problème de moyens financier, les gens préfèrent donc consommer les produits provenant de l'étranger qui coûtent moins chers. Alors que les articles fabriqués à Soumbédioune (chaussures en peau de crocodile, sacs, bijoux) sont vendus à 15 000F CFA au maximum, parce qu'étant de bonne qualité. M. Sow estime qu'on approche même pas 10% de Sénégalais qui



fréquentent le Village artisanal. «Les gens préfèrent se rabattre sur les Chinois», regrette M Sow. Cela se comprend, car les Chinois fabriquent des produits en tenant compte de toutes les bourses, même les plus modestes. Certains artisans sont parfois obligés de diversifier leurs produits, comme les Chinois, afin tenir compte des revenus des populations.

Les chaussures les plus moins chères chez les artisans sénégalais et fabriquées le plus simplement possible, coûtent au minimum 4 000Fcf. Les prix des ceintures varient entre 2 500 et 3 000 F CFA, même si les boucles entrant dans la fabrication des produits sont importées. Cependant, M. Sow affirme que les produits issus de la «sculpture du bois sont les mieux vendus».

Autres difficultés auxquelles sont confrontés les artisans, les taxes et la promotion des produits. Ainsi, Sow explique que pour faire entrer un colis dans un container, il faut prévoir environ 100 000Fcf. En fait, pour «exporter la marchandise à l'étranger, notamment en Occident, toutes taxes comprises, il faut avoir au maximum 1million de F CFA et un capital de 3 millions de Francs Cfa», souligne M Sow, qui déplore également l'absence de publicité pour promouvoir les produits de Soumbédioume. C'est cher et la RTS réclame 100 000Fcf pour la diffusion d'un spot publicitaire.



TEXTILE

Quand les importations ruinent l'industrie locale

Cause ou conséquence ? Les importations de textiles asiatiques ont entraîné progressivement la fermeture des usines locales et la mise au chômage des milliers de travailleurs.

Jadis fleuron de l'industrie du textile, l'usine de la Sotiba située sur la route de Rufisque, a cessé ses activités depuis près d'une dizaine d'années. Sur place, il ne reste plus qu'un vieux bâtiment qui commence à céder sous le poids de l'âge. Seuls les écriteaux difformes, visibles à l'entrée du bâtiment, permettent de savoir que c'était une usine du textile. Elle symbolise la déconfiture le secteur industriel. La crise qu'il traverse est très profonde. La plupart des usines à Dakar et dans les régions ont mis la clé sous le paillason. Les rares, qui continuent de fonctionner, font en réalité de l'import : elles vendent des produits finis, importés principalement d'Asie. Et les conflits sociaux s'y multiplient. D'après les acteurs du milieu, c'est l'environnement qui n'est pas favorable. « Il ne permet pas aux entreprises d'exploiter dans des conditions compétitives », explique Ibrahima Macodou Fall, directeur général de la Nouvelle société textile sénégalaise (Nsts). Pour se justifier, il évoque le coût de l'énergie, du transport, des intrants, de la main d'œuvre, des taux d'intérêt des emprunts très élevés etc. face aux concurrents asiatiques dont les produits inondent le marché local. Un tour au marché Sandaga suffit pour s'en convaincre. Toutefois, Ibrahima Macodou Fall estime que « l'arrivée massive des produits asiatiques n'est pas la cause du mal, mais la conséquence ». Parce que, soutient-il « quand vous ne produisez pas, les autres occupent la place ».

UN MARCHÉ DE 200 MILLIARDS

Ibrahima Macodou FALL n'a pas totalement tort, mais l'importation de produits asiatiques plus compétitifs et souvent plus accessibles au consommateur sénégalais, est pour une large part responsable de la fermeture de beaucoup d'usines. Pour un marché estimé à plus de 200 milliards de F Ca par an, forcément les convoitises ne manquent pas. Surtout si la production locale est faible. Les conséquences d'une telle situation sont désastreuses sur l'économie du pays. Avec la fermeture des usines sur la route de Rufisque, ce sont des milliers d'emplois qui sont perdus. Des familles entières se sont retrouvées sans sources de revenus, car le textile était un gros pourvoyeur de main d'œuvre. La Cité Sotiba, un quartier huppé de la banlieue, jadis résidence des travailleurs de l'usine, constitue le témoin le plus éloquent de ce passé glorieux. L'autre conséquence de l'arrêt de certaines industries, c'est aussi des milliers de personnes, qui travaillaient dans la teinture et l'impression artisanales, qui ont abandonné leurs activités. « Entre l'industrie et l'artisanat, il existe une interdépendance. Si l'industrie est faible, l'artisanat ressent cette faiblesse dans l'approvisionnement des intrants. Par exemple, l'arrêt de nos activités de tissage à Thiès a fortement handicapé les teinturières locales. C'est pourquoi, c'est un ensemble qu'il convient de sauvegarder », explique le directeur général de la Nsts. Pourtant, des solutions existent. D'après les acteurs, il faut que l'Etat mette en place un plan de relance, de



redressement du textile, qu'il traite les contraintes liées à l'endettement des entreprises. Le redressement de ce secteur pourrait constituer une importante source d'emplois. Le textile a été retenu parmi les secteurs à fort potentiel dans le cadre de la Stratégie de la croissance accélérée (Sca). Par ailleurs, certains estiment que les industriels locaux devraient valoriser le savoir-faire sénégalais, mettre plus l'accent sur des produits spécifiques tels que ceux de décoration intérieure, qui reflètent le génie créateur des Sénégalais. Bref proposer quelque chose de différent, de plus attractif et de meilleure qualité que les produits asiatiques.



IMPORTATIONS DE PRODUITS TEXTILES CHINOIS

Un frein à la production locale

Les produits chinois semblent porter un coup rude à la production textile locale. Les Sénégalais sont de plus en plus attirés par les marchandises importées. Le secteur informel marche au ralenti à cause de cet état de fait.

La calculette à la main droite, la commerçante chinoise qui tient un magasin de divers objets à Petersen, s'adonne à un décompte de sa marchandise sous l'œil anxieux de son collaborateur sénégalais. Au centre commercial El Hadj Maodo Sylla, les revendeurs sénégalais étalent leurs marchandises devant les boutiques chinoises. C'est le même décor au Boulevard du Général de Gaulle. Les produits chinois se vendent comme de petits pains. Un revendeur proluxe se pointe à la boutique de la Chinoise, marchande pendant plus d'un quart d'heure sans parvenir à un accord sur le prix de la marchandise. Le client, habillé d'un grand boubou, le turban autour de la tête et la cinquantaine bien sonnée semble s'étonner, dans un français qui laisse à désirer, de l'intransigeance de la Chinoise : «Mme qu'est-ce pas, jamais vu ça». Il repart automatiquement sans aucune forme de procès.

Selon M. Lam, l'essentiel des produits vendus par les commerçants chinois sont confectionnés en coton. Beaucoup de commerçants de Dakar et de l'intérieur du pays viennent les acheter pour les revendre à des prix intéressants. M. Lam déplore tout de même la tendance de certains revendeurs qui consiste à leurrer leurs clients en leur faisant croire que leurs marchandises proviennent des pays européens. Il précise par ailleurs que les commerçants chinois commencent à créer leurs propres modèles mais, reconnaît-il, «auparavant, ils imitaient ceux confectionnés au niveau local». Au début, la tactique des commerçants chinois consistait à parcourir les marchés de Dakar et sa banlieue pour photographier les produits les plus prisés en vue de les imiter.



Pour M. Lam, les importations des produits asiatiques portent un coup rude aux produits locaux. Cela, dit-il, «a fait qu'aujourd'hui tout le secteur informel national vend des articles au rabais». Il estime qu'il sera difficile de remettre les importations chinoises en cause. Car, soutient-il, «les commerçants chinois remplissent toutes les conditions d'importations. Ils payent beaucoup d'argent au port avant de récupérer leurs conteneurs».

Les revendeurs, quant à eux, se réjouissent du fait que les produits chinois coûtent moins cher. C'est pour cette raison qu'ils jettent leur dévolu sur les marchandises asiatiques. Chaque matin, les marchands ambulants de Dakar et sa banlieue viennent s'approvisionner auprès des commerçants chinois pour revendre dans les grands marchés de Dakar. Salif Guèye, revendeur de produits chinois, parvient à des bénéfices substantiels.

LES TISSERANDS BISSAU-GUINÉENS FONT DE LA RÉSISTANCE...

En face du canal de la Gueule tapée, sur la route qui mène vers la Cité universitaire Claudel, les tisserands Bissau-Guinéens y ont élu leur quartier général, plus précisément derrière l'Institut de Formation en Population Développement et Santé de la Reproduction (IDSR). Chaque matin, ils sont fidèles au poste pour produire des pagnes en indigo. « Ici, les gens en majorité des femmes, viennent faire leurs emplettes », se réjouit Jules Kah. La quarantaine d'années passée, Jules a appris ce métier, en 1982, en Guinée-Bissau, auprès de son grand père. C'est en 1990 qu'il s'est installé au Sénégal pour monnayer son talent. Aujourd'hui, il est devenu un grand tisserand, employant cinq membres de sa famille, tous venus de sa Guinée natale.

Pour tisser, Jules s'approvisionne en rouleaux de fils dans les boutiques de la Médina. Le rouleau lui revient entre 10 000 et 45 000 F Cfa selon la qualité et la longueur. Selon Jules, la qualité des pagnes attire les Sénégalaises, particulièrement les commerçantes qui l'exportent vers la France, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Mali, etc. «Le prix du pagne est fixé entre 2000 et 10 000 F Cfa», confie Jules. Pour faire un pagne, il faut six rouleaux de fil, renseigne-t-il.

Outre les pagnes, Jules confectionne des boubous, des chaussures, des sacs et des chapeaux en pagne tissé. «Cela nous permet non seulement de diversifier nos activités, mais surtout d'amener les populations à consommer les produits que les Européens viennent chercher ici. Cela prouve que nos produits sont de qualité», explique Jules.

Non loin de là, d'autres s'activent dans le tissage. C'est le cas de Armando Kah, 22 ans, qui manie bien son instrument de tissage. Il produit un pagne en deux jours, s'il n'a pas de contraintes. Son collègue Valdino Kah se frotte les mains parce que selon lui «les clients existent et le produit se vend bien».

Ces tisserands Bissau-guinéens réalisent de bons chiffres d'affaires en saison sèche car durant l'hivernage, ils n'ont pas d'abri et enregistrent un manque à gagner. «Ce lieu n'est pas pour nous. On nous a juste autorisés à travailler donc nous ne pouvons pas investir voire construire sur la voie», explique Valdino Kah.



MEUBLES IMPORTÉS

Les artisans sénégalais pour des mesures protectionnistes

Le Sénégal est devenu une « planque tournante » en matière d'importations des produits de tout genre. Les meubles n'échappent pas à cette règle. Ces produits menacent sérieusement le travail des menuisiers locaux.



Les meubles importés ruinent la fabrication locale

On a tendance à réduire le consommer local à l'alimentation. Alors qu'il englobe plusieurs domaines. «L'achat du siège du menuisier du quartier fait partie du consommer local», fait remarquer Maguette Bâ, enseignante à l'Institut africain de management (Iam). Le marché sénégalais est inondé de produits importés notamment des meubles allant des chambres à coucher aux armoires en passant par les salons et les tables à manger, etc. La qualité de ces produits, la plupart venant des pays asiatiques, laissent à désirer. En plus, ils portent un sérieux préjudice à la promotion des œuvres locales.

Fatou Coly Diémé, vendeuse de cacahuètes, que nous avons croisée chez des vendeurs de meubles, le long du canal 4 de la Gueule Tapée, indique que c'est le manque d'information qui est à l'origine de l'attachement des Sénégalais aux produits étrangers. «Les femmes croient que ce sont les produits venant de l'extérieur qui sont meilleurs en termes de qualité que ceux fabriqués localement», pense-t-elle «j'achèterai les meubles locaux, affirme Fatou

Diémé».

Selon Cheikhou Cissé, vendeur de meubles au Canal 4 de la Gueule Tapée, juste en face du lycée Maurice Delafosse, l'intérêt des Sénégalais pour les meubles étrangers est lié au fait qu'ils sont des «complexés». « Ils aiment le luxe. Et pour eux, tout ce qui est importé est luxueux et présente une meilleure qualité que les œuvres locales. Or, ils ignorent que tout ce qui brille n'est pas de l'or», dénonce M. Cissé. Pour lui, les meubles importés ne présentent aucune garantie. Cheikh Diop, menuisier à l'atelier Touba Khelcom, en face du lycée Blaise Diagne, révèle que les produits importés ne sont pas fabriqués à base de bois, : «Il s'agit le plus souvent du contreplaqué, de «l'isorel» ou une fabrication en plastique».

«On doit être des conservateurs. Malheureusement il y a des gens qui épousent un certain complexe en achetant des meubles importés», fustige Abdallah Ndiaye, chef de l'atelier Touba Khelcom. Pour lui, ceux qui achètent les meubles importés encourent trois risques : leur mauvaise qualité, leur destruction rapide et leur cherté. Et au-delà, les menuisiers locaux s'exposent de la mévente voire à un sous-emploi synonyme du sous-développement.

M. Cissé pense que les gens commencent à prendre conscience de cet état de fait en tournant le dos aux meubles importés. Cheikh Diop fait le même constat. L'explication est que ces meubles importés se détériorent vite et beaucoup de menuisiers locaux ne peuvent pas les réparer. M. Cissé fait remarquer que le matériel destiné à la réparation de ces meubles-ci n'est pas disponible sur le marché local.

En tout état de cause, les produits importés continuent de causer du tort aux menuisiers sénégalais. «L'arrivée massive des produits étrangers nous handicape sérieusement», déplore Cheikh Diop. Pour M. Cissé, la solution face à cette situation est d'interdire les meubles qui nous proviennent des pays étrangers et d'aider les tapissiers, les menuisiers dans l'achat du matériel et autres. «Il faut réduire le coût de certaines matières premières comme les différentes variétés de bois et diminuer l'arrivée massive des produits étrangers». Cheikh Diop plaide, quant à lui, pour la réduction des taxes dans l'achat du bois destiné à fabriquer les meubles.

«On veut toujours importer comme si on ne savait pas créer». Une prise de conscience estime Monsieur Ndiaye, fondamentale pour faire changer les mentalités.



FABRICATION DE CHAUSSURES LOCALES

«Les Chinois ont compromis nos affaires»

Les cordonniers sont victimes de l'arrivée massive des produits en provenance des pays asiatiques. Ils demandent une réglementation de la vente des chaussures importées.

Le jeune commerçant Ousseynou Ndioum soutient avoir connu des cordonniers qui ont rangé aiguilles, fils, etc à cause de l'arrivée massive des chaussures en provenance de la Chine. «Les commerçants chinois ont envoyé certains jeunes cordonniers au chômage. Le commerce des Chinois a pénalisé notre artisanat. Toutes les rues de Dakar sont occupées par des marchands ambulants», constate-t-il. Selon Ousseynou Ndioum, les autorités devraient prendre des mesures face à cette situation. Pour cela, il propose un tri, un choix des produits chinois à importer. «Puisqu'on peut fabriquer des chaussures dans notre pays, on doit les empêcher d'en importer. On ne doit pas tout libéraliser», estime M. Ndioum.

Les jeunes cordonniers de la Rue 1 X Blaise Diagne de la Médina ne décolèrent pas face à l'arrivée massive des produits chinois, notamment des chaussures. «Pourquoi les Sénégalais aiment les chaussures chinoises alors que celles-ci ne sont pas de bonne qualité», se demande Mbaye Thiam, cordonnier qui sévit dans cette Rue. Il indique que les chaussures chinoises importées leur portent un sérieux préjudice. «Les commerçants chinois ont gâté notre travail, nos revenus chutent de jour en jour», fait-il remarquer. Au temps où les affaires marchaient, son atelier était plein de monde. «Toutes



les chaises étaient occupées par des jeunes cordonniers», souligne M. Thiam. «Aujourd'hui, on peut rester trois jours sans vendre une seule paire de chaussures. Toute la clientèle est abonnée maintenant chez les commerçants chinois», regrette Thierno Diagne, cordonnier qui partage le même atelier avec Mbaye Thiam. Celui-ci est d'avis que les jeunes qui exerçaient ce métier sont «démotivés» et «découragés» par les importations massives des chaussures chinoises, qui ont anéanti leur secteur d'activités. «On doit interdire d'importer des chaussures», disent-ils en chœur. Le même constat est fait par M. Sylla, cordonnier établi non loin de la cantine de M. Thiam. Cependant, il souligne que les commerçants chinois ne sont pas les seuls responsables de cette impasse. «C'est Dieu qui en a décidé ainsi», soutient-t-il, avec fatalisme.

UNE EXIGENCE DE QUALITÉ

Ces jeunes cordonniers dénoncent aussi les imitations de leurs modèles par les Chinois. Pour Adrien Fall, cordonnier, pense qu'esthétiquement, les chaussures des Chinois sont bonnes. Elles sont accessibles à toutes les bourses. Mais la qualité laisse à désirer. On ne peut pas fabriquer des chaussures qui ne sont pas de qualité et vouloir les vendre à un prix cher ». Selon lui, les Sénégalais ne sont pas dupes. «Ils savent distinguer un produit de qualité et celui qui ne l'est pas. Ils ont constaté que certaines productions locales ne sont pas meilleures que celles chinoises. Pourquoi alors n'achèterait-on pas les produits chinois qui coûtent moins cher», argue M. Fall. Il met en cause la précipitation avec laquelle travaillent certains cordonniers : «on ne peut fabriquer en une seule semaine deux cents paires de chaussures même si on est plus de trois dans un atelier. Celles-ci ne seront pas de bonne qualité», soutient-il. A son avis, les jeunes artisans manquent de formation et ne doivent pas suivre le rythme de production des Chinois. «Il faut qu'ils prennent le temps d'apprendre leur métier et à bien l'exercer».

M. Fall estime que ses jeunes collègues doivent avoir confiance en eux. Il les invite à travailler sans relâche et surtout sans se presser. «Un vrai artisan ne doit pas faire une course contre la montre. Il doit faire un travail d'une haute facture». M. Fall déplore le manque de patriotisme des consommateurs : « le sénégalais qui aime les produits étrangers». Le cordonnier précise également que les artisans doivent aider leurs compatriotes en réduisant les prix de leurs marchandises. «On doit s'entraider».



PRODUITS COSMÉTIQUES ET CONSOMMER LOCAL

Le «made in Senegal» doit se refaire une beauté

C'est un truisme de dire que la femme sénégalaise est obsédée par le paraître. Être belle à tout prix semble être son credo. Produits cosmétiques pour la dépigmentation, parures, tissus, greffage, perruques etc., rien n'est laissé au hasard pour ressembler aux Européennes. Dans ce domaine, le plaidoyer en faveur du consommer local fait face à une surdité chronique.

«Je me dépigmente et je porte de longues perruques pour ressembler à Beyonce, ma référence en matière de beauté. Je crois que le consommer local doit s'appliquer en matière d'art culinaire pour promouvoir nos produits alimentaires. Pour ce qui concerne ma beauté physique je n'utilise que des produits occidentaux». Cette réflexion d'une jeune femme longiline, qui s'affuble du sobriquet Mummy, fait froid dans le dos. Elle indique l'état d'esprit des jeunes filles sénégalaises en ce qui concerne leur disposition à promouvoir les produits sénégalais pour se faire belles.

Au rond point Sandaga, les boutiques du célèbre Mor Maty Sarr sont prises d'assaut par un groupe de jeunes filles. Ndèye Anta Fall, une jeune fille de vingt cinq ans à la silhouette digne de celle d'un mannequin, se livre à un marchandage serré pour acquérir une perruque de cheveux naturels estimée à 55 000 francs CFA qu'elle veut se procurer à 35 000 francs.

Le jeune vendeur, avec qui elle marchande explique, sous le sceau de l'anonymat, que la boutique fait des bénéfices énormes. «Le business marche fort parce que les Sénégalaises sont très méticuleuses pour leur beauté. Il y en a qui sont capables de dépenser 500 000 francs en produits de beauté. En tout cas, consommer local ou pas, on ne se plaint guère».

Et Ndèye Anta de renchérir : «en matière de produits cosmétiques, l'Occident est en avance sur nous. Les gammes de produits qui proviennent du Ghana, du Nigéria ou de la Côte d'Ivoire ont des effets secondaires alors que ceux qui proviennent d'Europe ou d'Amérique donnent plus d'éclat à la peau».

Coumba Ndiaye, une jeune femme déclare quant à elle : «On ne peut pas consommer les produits cosmétiques locaux parce qu'il n'y a en pas. Jamais on n'a vu des produits made in Sénégal». Tous les produits qu'on trouve sont estampillés «Made in Usa» ou «Made in France». De toute façon, pour une question de marketing liée aux mentalités, c'est plus à vendre ».

Cet avis ne fait pas l'unanimité, à Gorée, chez les vendeurs de bijoux locaux. Sophie Diagne, une vendeuse de colliers en perle installée près du village artisanal de l'île historique, explique que ce choix est dû au fait que les femmes sénégalaises sont des «complexées». «Les Sénégalaises nous snobent quand elles viennent ici alors que les touristes raffolent de nos produits», dit-elle d'une voix empreinte de dépit.

Et d'expliquer : «nos produits sont faits à la main. Les Chinois nous plagient et cassent les prix. Paradoxalement, c'est leur produit que les Sénégalaises préfèrent».

PROGRAMMES DES CHAINES DE TV SÉNÉGALAISES

Ecran noir pour les cinéastes locaux

Le cinéma sénégalais se porte mal avec la disparition progressive de salles de projection. Les programmes de chaînes de télévision nationales, publiques et privées, sont trustés pour les films étrangers. Au même moment, les cinéastes sénégalais sont abandonnés à leur propre sort.

«Nous sommes devenus des cinéastes des festivals. Nous sommes plus connus ailleurs que dans notre propre pays». Ce cri du cœur du réalisateur sénégalais, Omar Ndiaye, résume la frustration des producteurs cinématographiques sénégalais. Ils digèrent mal l'absence de leurs productions dans la grille de programmes des chaînes de télévision. Avec la disparition des salles de cinéma transformées en centre commerciaux, le seul moyen de diffusion, pour eux, reste la télévision ou les festivals. Pour le filtre cathodique, la portion congrue leur est réservée. «Plus de 90% des films diffusés dans nos chaînes sont des films brésiliens, américains et indiens. Cela constitue une menace forte contre nos valeurs culturelles car ces derniers véhiculent d'autres cultures», dénonce le directeur de la Maison de la Culture Douta Seck, Mamadou Kebé.

Du côté des chaînes de télévision, on voit le problème autrement. «Les films africains manquent de qualité et cela nous pousse à recourir aux productions latines et américaines», se défend Jean-Louis Kahoury, le directeur des programmes de la ZSTV. Selon lui, l'autre handicap du cinéma africain, c'est l'écriture de scénario souvent en langues locales. «Un film fait par exemple en wolof ne peut pas atteindre un public large», analyse-t-il. Point de vue partagé par le chef des programmes à la Radio Télévision Sénégalaise (RTS), Alioune Fall, qui estime que la mauvaise distribution des films sénégalais est à la base de la traversée du désert du cinéma sénégalais. «A la RTS, nous acceptons tout le monde. Les cinéastes sénégalais se plaignent toujours du manque de diffusion de leurs productions alors qu'ils ne viennent pas vers nous. Leurs films nous viennent des chaînes de télévision étrangères», se défend Alioune Fall.

LOGIQUE COMMERCIALE

Outre la déficience de la distribution, la faible production des réalisateurs décourage également les responsables des chaînes de télévision. «Aujourd'hui, compte tenu du manque de production de nos réalisateurs, nous sommes obligés d'obéir au goût du public, qui est de plus en plus tourné vers les films sud-américains», justifie Alioune Fall.

Derrière ces arguments, les professionnels du cinéma voient plutôt la « logique commerciale » qui oriente le choix de toutes les chaînes au Sénégal. Chacune des stations télévisuelles consacre à peine un film sénégalais, un jour par semaine «C'est absurde de réduire le débat uniquement sous l'angle de la qualité des films. D'ailleurs la notion de qualité est relative. La vérité est que les chaînes n'acceptent pas de payer nos productions selon les normes. Elles préfèrent diffuser des films dont les coûts



leurs reviennent moins chers», martèle le jeune réalisateur, Abdoul Aziz Cissé. Selon l'auteur de Bêt gaal, l'absence des films africains dans les chaînes nationales s'explique par le souci de faire du profit au détriment des règles régissant le secteur de l'audiovisuel. «La plupart des films qu'on nous bombarde chaque jour ont plus de dix ans. C'est pourquoi les industries de production et de commercialisation latino-américaines acceptent de les vendre à un coût dérisoire». Quand les chaînes montrent les films sénégalais, c'est au-delà de 23 heures», poursuit le lauréat en 2004 du festival d'«Image et Vie».

L'ÉTAT INTERPELLÉ

Face à la tendance actuelle, l'intervention de l'Etat s'avère nécessaire afin de remettre de l'ordre dans le secteur de l'audiovisuel. En effet, estiment les producteurs cinématographiques sénégalais, tous les pays développés étaient d'abord obligés de développer leur industrie cinématographique. *«L'Etat doit imposer un cahier de charges strict aux chaînes de télévision. En France, il y a ce qu'on appelle l'exception culturelle française. Chaque chaîne est obligée de diffuser 52% des programmes français et le reste étranger»,* fait remarquer Omar Ndiaye, déçu par l'absence de réaction de l'Etat sénégalais face à l'anarchie dans le secteur audiovisuel.

«Nous avons l'impression d'être dirigés par des gens qui ne s'intéressent pas à la culture, en particulier au cinéma. A part le petit fonds de 20 millions de francs CFA du ministère de la Culture réservé aux réalisateurs, les cinéastes sont obligés de tirer le diable par la queue», s'indigne l'auteur du Tant qu'il aura de la pirogue. Le ras-le-bol exprimé par M. Ndiaye résume la déception quasi générale du monde du cinéma sénégalais.

«Le contenu des programmes des chaînes de télévision est à revoir. Elles ont participé à changer le goût du public sénégalais», regrette Mamadou Kebé. En entendant de voir un jour le cinéma sénégalais sortir de sa léthargie, les réalisateurs entendent poursuivre le combat pour lequel le défunt Ousmane Sembène a consacré toute sa vie.

ETAGES EN BANCO À DJICOMOL (OUSSOUYE)

Un chef d'œuvre architectural



Joseph Diedhiou, 1^{er} homme à avoir
construit un étage en banco à Djicomol
(Oussouye)

Si des maisons à étages, on n'en voit le plus souvent qu'en ville, on en trouve également dans la communauté rurale de Mlomp précisément à Djicomol dans le département d'Oussouye. Mais il s'agit d'étages «traditionnels» avec une échelle tenant lieu d'escaliers. Après la première Guerre mondiale, deux anciens combattants, en l'occurrence Olivier Diédhiou et Pascal auraient construit ces étages à plusieurs chambres.

Djicomol, ce 31 mars 2009. Un quartier de Mlomp, sur la route de Carabane, à la traversée d'un affluent du fleuve Casamance à partir d'Elinkine. Aux abords de la route, et sous un grand fromager, les femmes vendent du poisson et des légumes. A quelques centaines de mètres de là, des touristes écoutent avec attention les explications du guide local. L'originalité de ce quartier vient de deux bâtiments en banco à deux niveaux. Un chef d'œuvre architectural réalisé par des fils du terroir, qui fait sans doute la fierté des populations du village. «J'ai trouvé ces maisons ici. Il semblerait qu'au début, il n'y avait pas d'escaliers. C'est juste une échelle qu'on plaçait pour pouvoir monter dans la pièce se trouvant en haut. Et c'est seulement au retour de la Première Guerre mondiale que des combattants ont vraiment eu l'idée de faire des escaliers que vous voyez à l'intérieur», soutient un quadragénaire habitant le quartier. Aujourd'hui ces maisons ont fini de transformer le village en un lieu «touristique».

La construction de ces maisons en banco à deux niveaux (étages) remonte, selon nos sources, après la Première Guerre mondiale (1914-1918). A leur retour, des anciens combattants de cette communauté rurale de l'arrondissement de Loudia wolof, dans le département d'Oussouye, ont imité le modèle de la maison du colon. Au départ, le



Etage en banco à Djicomol



premier étage ne comportait qu'une seule pièce. Un endroit particulier dans lequel, le chef de famille recevait ses visites chaque fois que l'occasion se présentait, le père de famille plaçait une échelle en bois et montait avec son hôte dans cette pièce pour discuter de sujets les concernant. Entre le toiture en paille et la partie extérieure du plafond, est aménagé un hangar pour stocker des matériaux ou les récoltes de riz.

Aujourd'hui il est difficile pour un étranger de se promener dans ce village sans être impressionné par cette architecture locale. On dénombre cinq maisons à étage construites avec des matériaux locaux tels que le bois de rônier et de lianes de palétuviers. Donc cette architecture traditionnelle diola ne faisait appel ni au fer, ni aux briques en ciment.

DES ÉTAGES «HORS DU COMMUN»

Une imitation à l'occidentale

Les étages en banco de la communauté rurale de Mlomp, dans le département d'Oussouye ont existé bien avant la seconde Guerre mondiale. Tout au début, il existait une seule pièce en haut de laquelle on y accède à l'aide d'une échelle. Un endroit où le chef de famille recevait ses hôtes. C'est à leur retour de la deuxième guerre mondiale que des anciens combattants originaires de la localité ont imité la construction des maisons à l'européenne, avec des escaliers et plusieurs chambres. Des bâtiments construits sans briques en ciment, encore moins avec du fer, mais plutôt avec du bois de rônier et un plafond fait à base de lianes de palétuviers.

Le contact avec les blancs fut le point de départ de cette curiosité «positive» aboutissant à la construction de ces étages avec plusieurs chambres à l'intérieur. Une fierté des populations du village certes, mais un grand honneur que la communauté rurale doit à ces anciens combattants. On dénombre cinq maisons en étage dans le quartier de Djicomol. Aujourd'hui, il est difficile pour un étranger de se promener dans ce quartier sans être impressionné par cette architecture locale. Des étages entièrement bâties en banco. Une œuvre artistique. D'aucuns avancent l'idée selon laquelle l'architecture traditionnelle diola fait partie des meilleures d'Afrique.

Une chose est certaine : une des caractéristiques particulières de la basse Casamance demeure la forte pluviométrie qui dépasse souvent 1000 mm. Comme en tout milieu «rural» où les moyens font souvent défaut, toute entreprise de construction de maison en banco doit tenir compte de l'aspect climatique. Du Blouf (l'ensemble des villages appartenant à l'arrondissement de Tendouck et la Commune de Thionck- Essyl) aux Kalounayes (les villages de l'arrondissement de Tenguery) en passant par le Fogny dans l'arrondissement de Sindian, le département de Bignona, l'architecture est presque la même : des maisons en banco et sans fondation, juste une petite couche (mur) d'une profondeur tournant autour de soixante dix centimètres contrairement à la construction moderne avec des briques en ciment. Seule différence, la qualité du sol des uns et des autres mais aussi la touche «artistique» tendant un peu vers la modernité.

A Mlomp Djicomol dans le département d'Oussouye, arrondissement de Loudia Wolof ces étages en banco sont également construits sans le «hougoone» (fondation en diola d'Oussouye), mais là avec une autre méthode. La construction d'une maison en milieu diola nécessite un coup de main de la population, souvent à un prix symbolique en espèce pour la caisse du village. «Avant de soulever les murs d'abord, ce sont les jeunes qui viendront avec leurs Kadiandous (instrument qui sert à labourer en milieu diola) remuer la terre avec l'appui de femmes qui se chargeront d'apporter de l'eau pour faciliter le mélange jusqu'à ce que ça soit du poto poto. Cette eau y sera versée jusqu'à ce qu'elle pénètre le mélange de l'argile, on laisse ensuite l'étendue deux mois à peine pour qu'elle sèche pour constituer ainsi le fondement» explique Jules Hulio Sambou guide local du village.



LES AVANTAGES D'UNE «COPIE EUROPÉENNE»

Par la suite, on dresse un plan sur la surface avec un petit mur d'une hauteur insignifiante pour prendre contact. Ensuite, on élève le mur le pourtour du plan, quatre au premier niveau sur un espacement de quelques jours par mur, le temps qu'il sèche pour pouvoir juxtaposer les autres ainsi de suite. Comme dans la plupart des constructions locales en milieu diola, le plafonnage de ces maisons en étages dénuées en coulage moderne, est entièrement fait à base de bois de rônier (barres traverses) et des morceaux découpés de lianes de palétuviers. Sur lequel on met une couche d'argile bien mélangée avec de l'eau qu'on attendra sécher pour soulever ensuite les autres murs du second niveau.

Le but assigné est sans doute de se doter d'un maximum de chambres, une préoccupation qui s'explique surtout par une volonté de vie moderne, plus de dix chambres dans le bâtiment, deux balcons, un salon en haut et l'autre en bas. *«Comme vous le constatez, le plafond est fait avec les lianes de palétuviers. Une méthode qui préserve dit-t-on la générosité d'un bon climat à l'intérieur. Quand il fait chaud, le temps ne sera pas rigoureux. Pas de fer encore moins de ciment. Du bois uniquement. Entre la toiture en paille puis en zinc et la partie extérieure du plafond est aménagée un hangar pour servir de stock des matériaux ou du riz acheminé à la maison après la récolte.*

CONSTRUIRE EN GÉO BÉTON

Plus économe et mieux adapté pour l'Afrique

Par souci de réhabiliter la culture ancestrale africaine de l'habitat mais aussi par souci d'efficacité économique, l'Association pour le développement naturel d'une architecture et d'un urbanisme africains (Adaua) promeut la généralisation des ouvrages construits en géo béton ou terre stabilisée. Car, en plus du fait que l'utilisation de ce matériau local permet de faire des économies de bois, du fer et du ciment pour la construction, il permet aussi d'avoir des ouvrages répondant mieux aux réalités africaines parce que dégageant moins de chaleur.

A première vue, rien ne différencie la maison de Saïkou Thiam, le coordonnateur de l'Association pour le développement naturel d'une architecture et d'un urbanisme africains (Adaua - Sénégal), des autres à Thiès. Le style est sobre. Pourtant, quand on y regarde de près, cette maison est une pure merveille architecturale. Sa particularité, c'est qu'elle est entièrement construite en géo béton ou terre stabilisée. C'est le type de construction que l'Adaua cherche à populariser depuis trois décennies. Cette association regroupant des ingénieurs, des architectes, etc. œuvre pour une «*utilisation maximale des ressources humaines et matérielles locales pour l'amélioration de l'habitat. Nous sommes partis d'une analyse de la situation de l'habitat et nous nous sommes rendus compte que l'histoire montre que chaque peuple a des modes de logement qui diffèrent en fonction des réalités culturelles, climatiques et économiques de chaque pays. Alors nous nous sommes dit qu'au lieu de suivre aveuglément les modes de constructions importés -qui en réalité répondent à des conditions particulières, vaut mieux réhabiliter les modes de constructions de nos ancêtres répondant mieux à nos réalités et dont l'histoire nous a montré, à travers des édifices tels que les mosquées de Djenné ou de Tombouctou, la solidité*», analyse Saïkou Thiam. Il rappelle au passage que les constructions avec le béton armé (matériau composite constitué de béton et d'acier fabriqué à partir de granulats) n'ont été introduites qu'après les indépendances. Car, «*même les édifices construits pendant l'époque coloniale sont en géo béton*».

UTILISER DEUX FOIS MOINS DE CIMENT...

Selon Saïkou Thiam, le béton armé, un matériau chaud, qui produit de la chaleur, n'est adapté qu'à des régions où il fait froid (comme l'Europe), et non à l'Afrique où il fait très chaud. «*Alors, pour nos pays, l'avantage des constructions en géo béton, c'est leur capacité de régulation de la température. Quelque soit la température, quand vous entrez dans une maison entièrement construite en géo béton, vous avez l'impression qu'il y a un régulateur thermique*», explique M. Thiam. L'autre avantage, c'est que tous les matériaux utilisés sont produits sur place. D'après M. Thiam, les édifices en géo béton permettent également de faire des économies considérables. «*Pour un ouvrage moderne, l'utilisation du géo béton permet de faire 25% d'économies par rapport au béton armé. En milieu rural, ces économies sont de l'ordre de 30 à 40%*», assure-t-il. Concrètement, pour réaliser un ouvrage en géo béton, on utilise deux fois moins de ciment et on économise 80% du bois (donc, un réel souci de protection de l'environnement) et 70% de fer. Autrement dit, 80% de l'ouvrage seront uniquement



composés de terre. Les matériaux utilisés sont disponibles sur place : les presses sont construites sur place ou ne doivent pas être éloignées de plus de sept kilomètres du lieu de construction.

Pour mieux donner du poids à son argumentaire, le coordonnateur de l'Adaua - Sénégal évoque une loi simple : *«mécaniquement, la terre est solide mais avec le contact avec le béton armé ou les produits chimiques, elle devient fragile»*. Donc, elle peut supporter toute sorte d'ouvrage à condition qu'il soit en géo béton. Il suffit seulement d'ajouter une quantité de ciment nécessaire pour que la terre résiste à l'eau pour mettre en place un ouvrage résistant. Et voilà le secret de la longévité des bâtiments coloniaux. «Des recherches ont prouvé que la terre vient d'un rocher et, d'après un processus continu, elle retourne à son état naturel. Donc au fur et à mesure, elle devient plus solide», révèle M. Thiam.

L'impact sur la santé des populations est également non négligeable. Parce que, simplement, d'après M. Thiam, plus on éloigne l'homme de la terre, plus on fragilise son organisme. Alors ceux qui sont au contact d'un élément extérieur (le béton armé) sont plus fragiles par rapport à certaines maladies comme la diarrhée, le paludisme, etc. Puisque la chaleur que dégage ce matériau contribue à fragiliser l'organisme tandis que le géo béton dégage deux fois moins de chaleur que le béton armé.

ADAUA : UNE SOLIDE EXPÉRIENCE

Créée en 1975, l'Adaua regroupait initialement plusieurs pays d'Afrique et d'Amérique Latine en plus de la France. Pour «africaniser» l'Ong, son siège fut transféré de Genève à Ouagadougou, dans un premier temps. C'est suite au conflit entre le Sénégal et la Mauritanie en 1989 que l'Adaua-Sénégal est née. Depuis 1982, l'Adaua collabore avec la Banque de l'Habitat du Sénégal (Bhs) pour la construction de logements. Elle a également réalisé des centaines de logements pour la Sicap à Dakar ainsi qu'à Rosso (Mauritanie), au Mali et au Burkina Faso. Mais ses faits d'armes les plus importants restent la construction d'ouvrages légers en géo béton pour l'évacuation des eaux de pluie suite aux inondations de la banlieu dakaroise en 1991, la construction de digues pour lutter contre les inondations à Bambey en 1990 ainsi que la construction de logements dans le cadre du programme de l'habitat populaire à Guet-Ndar (Saint-Louis) en 1989. Parallèlement, l'Adaua a formé plusieurs ingénieurs, architectes, maçons et même des électriciens pour pouvoir poser des fils dans ses ouvrages, mais beaucoup parmi ce beau monde sont partis. Faute d'un programme cohérent d'utilisation des matériaux locaux de construction encouragée par l'Etat.

Malgré une solide expérience, donc, d'Adaua-Sénégal reste, aujourd'hui, peu impliquée par les autorités dans la résolution des problèmes de logement et d'inondations. *«Nous avons fait des études et écrit des rapports que nous avons déposés auprès des autorités concernées, nous avons même réalisé un prototype en géo béton dans le cadre du Plan Jaxaay... Mais il y a quelque part où des représentants de l'Etat doivent ouvrir les yeux et voir ce qui est utile pour le pays et le promouvoir. En guise d'exemple, j'ai même entendu un jour le président de la République demander s'il n'était pas possible de construire des logements solides avec un peu de ciment, alors qu'il ne savait même pas que nous avions fait des études et des propositions dans ce sens depuis très longtemps»,* souligne Saikou Thiam. *«Notre rôle, c'est de faire des propositions et non de jouer le rôle de l'Urbanisme»,* ajoute-t-il.

2^{ème} Partie

QUAND LES SUCCESS-STORIES ET LA SENSIBILISATION LIBÈRENT LES INITIATIVES

FOIRE INTERNATIONALE DE L'AGRICULTURE ET DES RESSOURCES ANIMALES

La grande vitrine des produits locaux

REPORTAGE

La Foire internationale de l'agriculture et des ressources animales (Fiara) est à sa neuvième édition. Elle constitue un espace privilégié pour la promotion des produits locaux. Parallèlement, le discours sur le « consommer local » commence à porter. Alors, de plus en plus, des Sénégalais en profitent pour s'approvisionner en produits locaux.

Au deuxième jour de la Foire internationale de l'agriculture et des ressources animales (Fiara) édition 2009, ce n'est pas encore la grande affluence. Les Sénégalais attendent toujours le dernier moment. Mais les habitués sont déjà là. C'est le cas de Marième Kane. Dans un stand de produits céréaliers, elle est en grande discussion avec la vendeuse. «Donne-moi le sachet de maïs... Non. Pas celui-là, plutôt celui aux grands grains», lance Marième. «Il faudra que tu reviennes demain, il n'est pas encore prêt», répond la vendeuse. Marième Kane passe aux autres produits. La foire est une occasion pour elle de s'approvisionner en produits céréaliers. «J'achète un peu de tout : le maïs, le mil, le fonio etc. J'aime le couscous et la bouillie». Elle se définit comme une adepte du «consommer local». «C'est pourquoi la





foire est une occasion unique pour moi. Je viens m'approvisionner pour trois ou quatre mois», confie-t-elle. «A la foire, tous les produits sont bons. Il faut que les gens apprennent à les découvrir. Par exemple, le fonio a l'avantage d'avoir plusieurs modes de préparation, tu le digères facilement et c'est bon pour les diabétiques» insiste-t-elle. Assise à côté, un sachet de «sankal» (mil transformé) entre les mains, Mme Dia approuve. Elle regrette le manque de communication qui entoure la Fiaara. Visiblement, elle aussi est séduite par les produits. Elle regrette surtout de ne pas pouvoir en amener beaucoup.

LE DÉFI DE LA TRANSFORMATION

La foire c'est aussi l'occasion pour les producteurs de rencontrer des partenaires et de se mesurer aux autres concurrents. «Nous voulons révolutionner la transformation et sortir de l'informel», explique Mor Diop de la Fédération des professionnels de l'agro-alimentaire (Fpa). Cette structure regroupe quarante-sept entreprises qui interviennent dans l'agro-alimentaire : de la production à la restauration en passant par la transformation et la commercialisation. L'objectif est d'appuyer les acteurs de la filière pour renforcer sa compétitivité, renseigne Mor Diop. «Avec l'appui de l'Adpme, on a fait un grand pas pour améliorer l'emballage, ce qui renforcera la compétitivité de nos produits», dit-il. L'homme affirme avoir soutenu, il y a vingt ans, dans sa thèse de doctorat que le développement passe par une consommation locale. Cependant, il estime qu'il y a problème à deux niveaux : en milieu rural, les gens ne connaissent pas les nouvelles techniques de transformation, en milieu urbain, le «complexe» et «l'ignorance» poussent les consommateurs vers les produits importés au détriment des produits locaux, pourtant de meilleure qualité. Un client interrompt l'homme qui s'était lancé dans un véritable plaidoyer.

La foire, c'est aussi des distractions et des découvertes. Une autruche dans sa case semble être l'attraction. Même pour les grandes personnes. A côté, ce sont des vaches «Fazenda» qui suscitent l'admiration. Un homme à la barbe poivre et sel les regarde avec satisfaction. Il raconte qu'il a eu à expérimenter une petite ferme, il y a quelques années. «Faute de suivi, cela n'a pas marché», regrette-t-il aujourd'hui. «Je suis venu voir ces vaches, si possible j'achète», confie-t-il. Mais il faudra casquer entre 1,5 et 2,5 millions par tête. Au fur et à mesure que le jour décline, le nombre de visiteurs augmente. Ça et là, des clients posent des questions sur les produits et jugent les prix abordables et les produits de qualité. Les vendeurs, eux, se frottent les mains. La foire c'est aussi un espace d'échanges des produits de la sous région. Aminou Habou du Niger en est à sa dixième participation. Il vend des produits artisanaux (sacs, chaussures en cuir etc.). Il ne cache pas sa satisfaction. «Les Sénégalais s'intéressent beaucoup à nos produits et vice-versa. En rentrant, nous achetons beaucoup de produits sénégalais que nous allons revendre au Niger où ils sont très prisés», explique-t-il.

10^E FIARA

Les exposants étrangers dénoncent les «tracasseries douanières»

La 10ème édition de la Foire internationale de l'Agriculture et des Ressources animales (Fiara) a pris fin le 19 avril 2009. Cette foire d'échanges a permis aux artisans de la sous-région de démontrer leur savoir-faire au grand bonheur des visiteurs et des consommateurs. Malgré les retombées financières, les tracasseries douanières, la cherté des stands constituent le revers de la médaille.



Des tapis, des poufs, des calepins, des ceintures, des sacs en cuir, des nattes en raphia, des éventails sont exposés au stand d'Aly kilili, un exposant à la 10ème édition de la Fiara tenue à la pace de l'Obélisque à Dakar, du 9 au 19 avril 2009.



Ce stand ne désemplit pas au grand bonheur d'Aly, la cinquantaine bien sonnée. «Depuis plus de dix ans, je suis dans la cordonnerie que j'ai héritée de mes parents», confie Ali, qui en est à sa cinquième participation à la Fiara.

Drapé d'un boubou blanc, ceinture à la main, Aly explique aux visiteurs l'origine du cuir, tout en vantant la qualité de ses produits. «C'est du vrai cuir. Vous les utilisez des années durant. Ces articles sont bien appréciés par les Européens», glisse-t-il pour convaincre la clientèle. Parmi celle-ci des Burkinabés, Nigériens, Ivoiriens, Sénégalais, etc. n'hésitent pas à franchir le pas en s'adjudgeant les produits d'Aly dont les prix oscillent entre 1000 F cfa et 10.500 F.

Ce cordonnier nigérien s'approvisionne en matières premières à partir des bergers de son pays. Il lui arrive aussi de s'approvisionner au Sénégal, en Côte d'Ivoire, en Gambie et au Nigéria. Les produits fabriqués par Aly semblent avoir une réputation qui dépasse les frontières nigériennes. Dans le stand d'Aly, les compliments tombent dru. Venu visiter la Fiara, Abdoulaye Abou, un Nigérien résidant à Dakar apprécie : «La cordonnerie, c'est l'affaire des Nigériens. Avec le cuir les artisans peuvent créer beaucoup de choses : chaussures, sacs, etc. Ces articles sont de qualité».

Mme Thiaba Ndiaye, assistante d'Aly pour la circonstance, souligne que l'enthousiasme se traduit au niveau des ventes.

Non loin d'Aly, s'est installé Marc Ouédraogo, qui s'active dans la teinture. Dans son stand, Marc vend divers tissus qu'il a lui-même confectionnés. Il en est de même du côté des Maliens qui ont, cette année, exposé de nombreux tissus en bazin. Chemises, pagnes tissés, robes, etc. dont les prix tournent entre 7.500 et 10.000 F Cfa. Marième Fall, révèle avoir profité de la Fiara pour acheter quelques boubous au lieu d'aller s'approvisionner chez les revendeurs, qui renchérissent le prix qu'ils font passer du simple au double.

Si les articles sont très appréciés par les visiteurs, ceux qui viennent de la sous-région se désolent des «tracasseries douanières». Marc Ouédraogo révèle que le laissez-passer, le document qui atteste de leur invitation à la foire, ne les met pas à l'abri des douaniers. «Les taxes peuvent aller jusqu'à 25 000 Fcfa», s'offusque Marc. «L'intégration économique sous-régionale, la libre circulation des biens et des personnes, c'est juste de la théorie», regrette-t-il parce que les exposants étrangers auraient casqué au prix fort pour apporter leurs produits.

Même son de cloche chez sa compatriote Burkinabé Morine Ouédraogo. «C'est un vrai calvaire pour faire entrer la marchandise au Sénégal. Les postes de Douane sont nombreux et il faut payer plusieurs fois», se désole-t-elle.

A coté des tracasseries douanières, les artisans de la sous-région indexent la cherté des stands avec un loyer fixé autour de 500 000 F Cfa. «Heureusement que la vente a été fructueuse», tempère Morine.

Pour obtenir une forte présence des participants aux futures foires de Dakar, Morine demande aux organisateurs de revoir à la baisse le coût du loyer du stand. Elle invite également les autorités douanières à «avoir la main moins lourde». «Ce serait une bonne chose, pour tous les participants. La vraie intégration doit commencer par nous-mêmes», défend-elle.

FABRICATION DE CHAUSSURES

Le Label «Ngaye Mekhé», bouclier contre le chômage

La fabrication de chaussures à Ngaye Mékhé est un levier pour le développement de cette localité où le chômage est presque inexistant.

Pas besoin d'un panneau pour reconnaître la ville de Ngaye Mékhé. Les tables et les vitres des cantines de chaussures, qui jalonnent la route nationale, suffisent à indiquer au voyageur qu'il se trouve à Mekhé.

Dans le ventre mou de cette commune, le décor est presque identique. Les cantines et les ateliers se succèdent maison après maison. A chaque coin de rue, est ouverte une « fabrique » de chaussures.

Au marché, où presque toutes les activités sont concentrées, assis sur une natte, la jambe droite bien étendue, l'autre pliée et adossée à un support en bois, Papa Thiam aiguise de temps en temps, à l'aide d'un couteau, un morceau de bois lisse. En sous-vêtement blanc, sans doute pour atténuer la



Atelier de fabrication de chaussures locales



chaleur qui étouffe dans cette localité, il coupe et découpe le cuir afin de trouver les motifs pour la décoration d'une paire de chaussures commandée par un de ses clients. Dans l'atelier, dénommé « Thiam et frères » (il emploie ses trois frères), le décor est modeste. Sur la table située à gauche, un pot de colle grand modèle est disposé, des dessins de chaussures faits sur un carton et un album de photos contenant les différents modèles proposés composent le reste du décor. De l'autre côté, se trouve la machine à coudre et les peaux.

Les chaussures de Mékhé, communément appelées «Dall Ngaye» sont bien prisées. Car le travail se fait avec beaucoup de dextérité. Ces chaussures, de fabrication locale, n'ont rien à envier à celles importées d'Europe et des Etats-Unis d'Amérique. Les cordonniers de Mekhé confectionnent une gamme variée de chaussures. Ils fabriquent des chaussures fermées, des «nu-pieds», et des espadrilles» etc. Cependant, tous les intrants sont importés sauf la «crêpe», une patte noire et épaisse en caoutchouc talons. Même la peau, provenant des animaux locaux, fait un tour en Espagne et en Italie avant de revenir complètement transformée. «On exporte les peaux de vaches vers les pays comme la France, l'Espagne et l'Italie pour les traiter. Après on les importe», souligne Pape Thiam. Lui même est un grand importateur de peaux qu'il transforme en cuir de différentes couleurs. « J'ai des partenaires qui sont basés à Dakar. Chaque fois qu'un cargo de peaux arrive, ils me font signe et je viens prendre mon lot». A Ngaye, la vente de cuir se fait au détail. Le prix du kilogramme de cuir varie, selon M. Thiam, entre 5 000 et 7 000 francs Cfa.

A Mekhé, le métier de cordonnier est une bonne trouvaille pour les jeunes afin de juguler le chômage chronique qui y sévit. En effet, la jeunesse « mékhoise » dans son écrasante majorité, s'active dans la cordonnerie. «Mes études n'ont pas été couronnées de succès. Depuis, je me suis lancé dans cette activité. Dieu merci, je m'en sors très-bien puisque j'arrive à satisfaire mes besoins sans rien demander à personne», soutient Ibrahima Ndiour, qui pratique la cordonnerie depuis plus de cinq ans. Il a pignon sur rue à «Angale», un quartier situé à l'entrée de la ville, qui se trouve être la plaque tournante de cette activité. Son compère, Cheikh Mbacké, même s'il déplore le problème de l'écoulement dans la mesure où tout le monde est cordonnier à Méckhé, ne dit pas autre chose. «En tout cas, on n'a pas le choix. C'est mieux que rien».

Cependant, les cordonniers de Ngaye Méckhé, convaincus de la qualité de leurs chaussures, demandent à l'Etat de limiter les importations des chaussures venant d'Europe.

En plus, ils veulent que le gouvernement érige des usines spécialisées dans la transformation des peaux.

Interrogés sur la concurrence chinoise, les cordonniers de Ngaye disent qu'ils n'ont pas la même vocation que les Chinois qui fabriquent des chaussures avec de la matière synthétique alors qu'eux utilisent le cuir.

TRANSFORMATION DU POISSON

Un secteur qui fait vivre les femmes de Joal

Au Sénégal, 80% des prises vont à la transformation et près de 7000 femmes interviennent dans ce secteur. A Joal, la transformation des produits halieutiques constitue l'unique activité des femmes. Elle leur permet de gagner leur vie, surtout en exportant leurs produits vers la sous-région. Malgré ces acquis, elles sont confrontées à des difficultés liées à la formation et à l'accès au crédit.



Une aire de transformation de produits halieutiques à Joal

A Joal, ce début du mois de mars 2009 coïncide avec une période de fortes prises. La fumée en provenance des deux sites de transformation, Khelcom et Tan, envahit le village. Les femmes de Joal gagnent leur vie dans la transformation des produits halieutiques.

Première étape, Khelcom. Coumba Konaté, sous un soleil de plomb, attise le feu. La fumée l'empêche de voir. «C'est comme tous les jours, on est là pour fumer nos poissons avant qu'ils ne pourrissent», explique-t-elle. Coumba a la chance aujourd'hui de remplir les cinq fours. Teint noir, taille moyenne, la quarantaine sonnée, elle remplit le four de bois de chauffe, aidée par ses deux filles. Coumba travaille dans la transformation des produits halieutiques depuis plus de dix ans. Cette mère



de famille de quatre enfants tire ses ressources de la vente du poisson fumé et séché. *«J'ai hérité ce travail de mes parents. Ils m'ont formée et aujourd'hui je gagne ma vie grâce à la transformation»*, confie-t-elle. Chaque jour, elle charge cinq fours de poissons. Elle loue un four à 3500 F Cfa, sans compter d'autres frais additionnels. Le fumage et les autres détails (bois de chauffe, sel, eau, etc.) lui reviennent à 6000 francs Cfa par four. D'autres femmes, moins nanties que Coumba, se rabattent sur les palissades en roseaux ou en paille.

A Tan, situé à un jet de pierre de Joal, le décor décourage le visiteur : poissons pourris, bois de chauffe jetés pêle-mêle, tables noircies de fumée, déchets de produits halieutiques, odeur nauséabonde... Cette insalubrité et cette puanteur, les transformatrices de poissons n'en ont cure. L'une d'elles, Mame Fatim Diop, teint noir, la quarantaine révolue, s'affaire autour de sa marmite pour cuire les poissons que ses deux filles viennent d'acheter à 1500 Fcfa la caisse. Un peu plus âgée que Fatim, sa collègue Mbène Fall, s'active dans la fermentation des poissons déjà stockés. Au bout de 48 heures de séchage, Mbène obtiendra un produit fini, le «Guedj». Elle écoulera entre 7000 et 8500 F cfa, la table de poissons séchés.

Ces femmes transformatrices commencent tôt le matin pour profiter au maximum des bonnes prises et regagnent tardivement leur domicile. Elles sont exposées toute la journée au soleil et à la fumée. Elles exportent leurs produits vers les pays de la sous-région notamment le Burkina Faso et le Mali. «Je vends le poisson séché et salé entre 300 et 400 F cfa le kilo». Celui sans sel à 500 F cfa le kilo», affirme Mame Fatim Diop. Les produits sont acheminés par des camions de 30 tonnes. «Mais précise Mame Fatim, *on dédouane d'abord avant de les acheminer vers ces pays où nous comptons des clients. Ils viennent passer commande avant qu'on transforme les poissons*».

Si ces femmes gagnent leur vie grâce à la transformation, elles sont confrontées à des problèmes d'écoulement de leurs productions, au manque de formation en hygiène. Ce dernier aspect est important parce que les transformatrices de produits halieutiques, tout comme les consommateurs de poisson, sont exposées à des risques sanitaires réels du fait des techniques de transformation (fermentation, séchage, braisage, fumage, etc.) qui ne respectent pas toutes les conditions d'hygiène et de salubrité. Les poissons sont déversés dans le sable souillé où les risques de contamination par des micro-organismes, surtout d'origine fécale, sont très élevés. Ces facteurs ne garantissent pas la compétitivité pour l'accès et le maintien dans les marchés.

Rencontrée à Tan, Nafissatou Fall pointe du doigt l'analphabétisme et la non maîtrise des techniques de transformation dont font preuve les transformatrices. Cependant, elle conseille à celles-ci d'avoir des bacs de fermentation en plastique avec couvercle, de porter des habits propres, de nettoyer et de désinfecter le site. C'est à ces conditions qu'elles peuvent espérer attirer la clientèle et commercialiser leurs produits sans grandes difficultés.

Ces conseils ne sont pas tombés dans l'oreille d'une sourde. En effet, les femmes transformatrices, regroupées dans des Gie, en ont fait siens en mettant l'accent sur le marketing et l'emballage. Aujourd'hui elles sont présentes dans les foires où leurs produits sont bien appréciés.

En 2005, la production a été estimée à plus de 42 000 tonnes de produits finis (poisson fumé, séché, salé, etc.) dont 20 000 tonnes exportées dans la sous-région.

INTERVIEW DE SIDIYA DIOUF, CHEF DE SERVICE RÉGIONAL DE LA PÊCHE
ET DE LA SURVEILLANCE À JOAL (THIÈS)

«Un repos biologique est nécessaire pour sauver les espèces menacées»



La situation de la pêche artisanale n'est pas reluisante. La rareté des ressources se fait ressentir sur les côtes poissonneuses sénégalaises. Cette situation est due à beaucoup de paramètres. Parmi ceux-ci, nous pouvons citer les changements climatiques, les différentes techniques de capture, l'utilisation des dynamites qui, non seulement est interdite, mais décime d'autres espèces non ciblées. Dans cet entretien accordé aux Cahiers de l'Alternance du CESTI que M. Sidiya Diouf, Ingénieur de formation en pêche et en aquaculture (IPA) revient sur la situation de la pêche à Joal et au Sénégal. Par la même occasion, il donne des pistes pour sauver certaines espèces en voie de disparition.

Quelle est la situation de la pêche à Joal ?

D'emblée, je vous dirai que la situation de la pêche artisanale n'est pas si reluisante. En effet, la rareté des ressources se fait ressentir comme un peu partout sur les côtes poissonneuses sénégalaises. Cette situation est due à beaucoup de paramètres. Parmi ceux-ci, nous pouvons citer les changements climatiques, les différentes techniques de capture, la pêche avec des dynamites qui, non seulement est interdite, mais tue d'autres espèces non ciblées. Par conséquent, le potentiel reproductif est faible comparé à la capacité de prélèvement des engins de pêche comme les bateaux-pêcheurs (chalutiers) qui ravagent tout sur leur passage. Il s'y ajoute aussi les fortes prises de nos pêcheurs qui, à un certain moment, faute d'acheteurs, déversent le surplus en mer. Toutes ces pratiques ont aujourd'hui conduit à la raréfaction des ressources qui poussent les pêcheurs artisanaux à aller pêcher de plus en plus en profondeur. Cela nécessite des moyens financiers énormes que les pêcheurs ne détiennent pas.

On voit aujourd'hui dans le secteur de la pêche d'autres acteurs. Est-ce que cela n'a pas contribué à la raréfaction des ressources ?

Bien sûr. Divers acteurs se sont reconvertis en pêcheurs. Ces «promoteurs» ou nouveaux corps de métiers (cultivateurs, éleveurs, fonctionnaires, etc.) sont des propriétaires de pirogues et ne connaissent pas grand-chose à la pêche. Cela a des répercussions sur la disponibilité des ressources halieutiques.



Quelle est la période la plus propice pour pêcher à Joal ?

La production n'est pas stable. En fait, en période d'hivernage on a tendance à constater que les poissons migrent vers le Nord. Et en saison sèche, le contraire est noté. Pendant les périodes de transition en général, les pêcheurs sont confrontés à des difficultés d'approvisionnement. A Joal, la période mai-juin est une période où on note souvent des fortes prises. Donc pour la pêche artisanale, la production varie au cours de l'année.

L'Etat soutient-il les pêcheurs ?

L'Etat fait beaucoup d'efforts pour aider les populations. La Goana est un exemple. Pour aider les pêcheurs, l'Etat a détaxé pratiquement tout le matériel. Cette politique d'aide de l'Etat vise à permettre aux pêcheurs artisanaux de pouvoir se doter de moyens pour pérenniser leurs activités. L'Etat a subventionné entre autres les gilets de sauvetage. Ces actions sont bien appréciées par les acteurs. Souhaitons que l'Etat puisse avoir plus de moyens pour les aider davantage.

Les pêcheurs ont-ils des moyens de sauvegarder le surplus de captures ?

Autrefois, ils n'avaient pas des moyens pour conserver leurs produits. Certains, faute d'acheteurs, déversaient leurs surplus en mer par manque de techniques de conservation, mais également de camions frigorifiques qui pouvaient leur permettre d'aller vendre dans l'intérieur du pays.

Avec la construction de quais de pêche, des chambres de stockage, des fours pour les femmes transformatrices de produits halieutiques, on peut dire aujourd'hui que rien n'est laissé à la merci de la nature. Les pêcheurs apportent des produits et les femmes les rachètent pour les transformer en poisson séché de qualité vendu à un bon prix pendant une certaine période de l'année. La méthode de conservation est très difficile. Avant le produit n'était pas commercialisé. Aujourd'hui, c'est un secteur industrialisé

Est-ce qu'au niveau de Joal le repos biologique est appliqué ?

Il faut dire que cette pratique est salubre. Avant, avec la richesse de nos côtes, les acteurs et même l'Etat n'avaient pas pensé à un repos biologique. Aujourd'hui, avec le degré d'exploitation, la situation est devenue grave. Je suis d'avis qu'un repos pour les espèces menacées est souhaitable. Seulement, il n'a pas été effectif à part le poulpe dont le repos a été appliqué. Le ministère de l'Economie maritime a initié des projets pour parer à la situation de surexploitation et de raréfaction. Je lance un appel solennel aux professionnels d'appuyer cette politique pour que nos eaux redeviennent poissonneuses. Il faut qu'on applique le repos biologique pour sauver les espèces en voie de disparition.

Certains disent que les accords de pêche ont dévasté nos côtes. Qu'en pensez-vous ?

Oui. Les accords de pêche ont contribué à la rareté des ressources. Avant, nos Etats n'avaient pas les moyens de contrôler les bateaux. Des stations de contrôle installées à Mbour, Joal, Fass Boye et Cayar ont été érigées en station de surveillance.

Quel commentaire faites-vous sur le réchauffement climatique ?

C'est un phénomène qui nous inquiète. A Joal, il y a l'érosion côtière. Des maisons ont été abandonnées parce que menacées par l'avancée de la mer. Cette situation est due à la fonte des glaces.

De la dégradation de l'écosystème ?

La pêche artisanale intéresse, outre les pirogues, la cueillette. La mangrove a subi l'action de l'homme. Il y a aussi les déchets domestiques sans compter les sachets plastiques qui sont très néfastes à l'environnement. Il faut songer à l'enfouissement des déchets domestiques. Je pense que c'est une solution.

Quelles solutions préconisez-vous face aux difficultés de la pêche à Joal ?

A Mbodiène, il y a un projet de pisciculture et il y a un site d'expérimentation de la langouste à Pointe Sarène. On envisage aussi de faire de la pisciculture à Fadiouth avec des Sud Coréens avec l'appui de l'APA (Agence pour la promotion de l'aquaculture).

Le GIE Fata ndébane (Joal), très engagé, a fait des reboisements avec le Service de la pêche, le conservateur de l'AMP (l'Aire marine protégée) et les Eaux et Forêts. Je suis pour qu'on protège les juvéniles pour la conservation des ressources.



LA SOUS-RÉGION, UN MARCHÉ PORTEUR INTÉRESSANT POUR LES TRANSFORMATRICES

En 2008, près de 70% des produits halieutiques transformés ont été exportés vers les pays de la sous région », a révélé M. Sidiya. Diouf, chef du Service régional de la pêche et de la Surveillance à Joal (Thiès).

Tous ces produits ont été transformés dans les sites de Khelcom et Tan. «Une bonne partie est transformée en poisson fumé appelé « kéthiakh ». La production moyenne est de 93,59% des produits transformés dont les 75% sont exportés vers les pays de la sous région», fait remarquer M. Diouf.

Les principaux pays importateurs sont : le Burkina Faso (en tête), la Guinée, le Mali et la Côte d'Ivoire, qui a commencé à s'approvisionner à partir de 2007. «Le ravitaillement se fait en deux temps : mars-avril et septembre. Pendant ces périodes, on exporte des quantités importantes de poisson fumé à l'extérieur», souligne M. Sidiya Diouf.

La transformation des produits halieutiques au Sénégal est un domaine réservé aux femmes. Elles s'approvisionnent auprès des pêcheurs qui leur vendent une partie de leurs prises. Dans leurs sites de transformation, elles ont des fours, claies de séchage, etc. Les claies de séchage sont faites de palissade. Pour le braisage, les transformatrices utilisent la tige de mil, le rônier, et le bois mort. Dans leur site, toutes les conditions d'hygiène sont prises en compte afin de mettre sur le marché des produits de qualité. D'ailleurs, les femmes sont les premières à avoir effectué des sessions de formation en transformation de produits halieutiques grâce à l'aide des Ong. Selon M. Diouf, ce sont l'Etat, les Ong et les associations féminines qui financent les femmes de Joal. Elles viennent des communautés rurales de Loul Sèssène et de Djilas. Grâce à ce travail, elles parviennent à gagner leur vie. «C'est la FENAGIE (Fédération des GIES de pêche) et aussi la Commission sous-régionale des pêches (Crsp), la JICA (l'Agence Japonaise coopération internationale) qui leur fournissent le matériel, les fours de fumage et les assistent financièrement».

TEINTURE

Les femmes de Ourosogui voient la vie en bleu

Les femmes du Groupement d'intérêt économique de «Ourosogui 1» ne sont pas restées les bras croisés. Avec le soutien de l'Asacase (Association sénégalaise pour la création des activités socio-économiques), elles se sont lancées dans la teinture et la transformation du poisson ainsi que la vente de chaussures de fabrication locale.

Ourosogui (une commune de la nouvelle région de Matam), malgré ses rues sablonneuses et son climat rigoureux, vit au rythme d'une ville moderne avec ses beaux édifices et l'implantation des banques et d'autres activités de services. Tout cela contraste avec l'ambiance de la vie quotidienne.

Calées sur les pierres servant de cheminée, de grosses bassines, remplies d'eau et de teinture, bouillonnent. Tout autour, les femmes s'activent. Munies de gants en caoutchouc leur arrivant jusqu'au niveau des coudes, des femmes d'un Gie plongent la pièce de six mètres de bazin immaculé dans le bain préparé avec des colorants chimiques.

Une fois le tissu teint, il faut le rincer et l'apprêter avec de l'amidon. Cette opération incombe aux jeunes apprenties, qui font tremper le tissu dans les bassines, l'essorent et recommencent encore et encore... Enfin, elles étalent le bazin sur des briques ou à même le sol pour le faire sécher au soleil.

Après, elles remettent les tissus aux hommes, qui les tapent. Assis sur une natte à l'ombre d'un arbre, deux hommes, dans de petites paillotes tapent le bazin tissus pour qu'il devienne éclatant. Avec un gros maillet en bois, ils assènent en cadence des coups sur le bazin étalé sur un tronc d'arbre lisse encastré dans le sol.

Ces femmes, qui sont regroupées autour d'un Gie, se sont lancées dans cette activité grâce à l'appui de l'Asacase qui a pris pour cœur de cibler les couches les plus défavorisées de la gente féminine. Selon la présidente de ce Gie dénommé «Ourosogui 1», Khardiata Daoudou Ba, depuis que cette Ong est implantée dans leur localité, les femmes ne restent plus les bras croisés ou confirmées aux tâches ménagères. «L'Asacase nous accorde des crédits qu'on rembourse périodiquement (normalement tous les deux mois)», s'enthousiasme Mme Ba.

Le Gie est réparti en deux groupes. Un qui s'occupe de la teinture et l'autre de vente produit fini. La teinture artisanale se pratique donc un peu partout, dans la cour des maisons des femmes affiliées au Gie «Ourosogui 1». Dieynaba Dianka, aiguille à la main, coud un tissu blanchâtre pour trouver des motifs.



Pour donner au bazin des couleurs contrastées, il faut au moins 15 jours parce que la création des motifs prend du temps. «*Le coût de ces bazins teints tourne autour de 75 000 à 100 000 francs Cfa pour les dix mètres*», affirme Dianka. Cette teinturière de renom reçoit dans sa maison-atelier les femmes qui viennent passer commande et les guide aussi dans leur choix, avec son album-photo, qui recense ses plus belles créations.

A côté de ces femmes teinturières, l'Asacase a pu financer d'autres intéressées par la transformation du poisson et la vente de chaussures de fabrication locale.



Vente de l'huile de palme dans un marché de Dakar



Un étal de tomates fraîches



Fabrication du bogolan : un tissu traditionnel, 100% coton



La teinture donne des couleurs vives au bazin



Un étal de chaussures de marque chinoise dans un marché de Dakar



Atelier de fabrication de chaussures locales



Exposition de chaussures «made in Senegal»



Exposition des tisanes du cru en sachets lors de la 14^{ème} fiara



La peinture sous verre, une forme artistique populaire



Un étal de Tee-shirts touristiques «made in senegal»

OUSSOUE

La transformation des fruits comme réponse au chômage des femmes

Combattre le sous-emploi dont sont victimes les femmes dans le pays semble le credo de l'Association des Femmes évangélistes d'Oussouye (Afeo). Sur une idée d'une missionnaire catholique, les femmes d'Oussouye s'activent dans la transformation des produits alimentaires locaux depuis 1995.



Les femmes de certains villages du département d'Oussouye, regroupées au sein de l'Association de Femmes évangélistes d'Oussouye (Afeo) veulent résorber le chômage et le sous-emploi qui sévissent dans leur zone.

Depuis plus dix ans, elles s'illustrent dans la transformation des fruits et produits locaux tels que les mangues, le «bissap», les oranges amères, le citron, la papaye, le «kaba» (mad), le tamarin, le gingembre, la cerise et autres en sirop et confitures.

Un projet qui lutte certes contre la perte massive des fruits qui pourrissent dans la zone à cause du manque de moyens de transformation et de conservation des produits. Cette initiative vise également



à combattre la dépendance économique et financière des femmes de ces villages. En 1995, l'initiatrice non moins une missionnaire évangéliste, Mme Shylla, établie dans la commune d'Oussouye avait encouragé les femmes à cotiser 100 F Cfa pour lancer un programme de transformation de fruits locaux dans cette partie du Sénégal.

Depuis lors, elles n'ont cessé de s'adonner à cette activité. Les produits et fruits transformés sont écoulés dans la commune notamment dans les campements au Cap Skirring et autres épiceries de Ziguinchor. *«Présentement, nous faisons plusieurs productions, nous avons des sirops de gingembre, de tamarin et du bissap. Nous avons aussi le jus de «mad», de tamarin de bissap, d'orange. Il y a également la confiture de mangue, d'orange, d'orange amères, de cerises tropicales etc.»*, explique Florence Sambou, secrétaire générale de l'Afeo.

Avec l'appui du Projet d'appui aux opérateurs agricoles, l'Afeo a su améliorer les conditions de travail de ses membres. Ces femmes ont reçu une formation d'une durée de six mois à la fin de leur mission dans le département. L'Afeo a également reçu un don de matériels modernes, de bocaux, de petites presseuses, des réfrigérateurs, des bouteilles de butane et autres. Selon, Mme Florence Sambou, le projet est une opportunité pour les femmes car il leur permet de gagner leur vie. *«Le soutien du Projet d'appui aux opérateurs agricoles nous aide à réaliser beaucoup de choses. La production est revue à la hausse. Seulement, nous avons un problème d'approvisionnement en sachets pour la conservation. Tout nous vient de Dakar, cela retarde un peu notre travail»* souligne Henriette Diatta, présidente de l'Afeo.

FABRICATION DE L'HUILE «SEGGAL»

Une activité lucrative pour les femmes de Ngayène

Au marché hebdomadaire de Mékhé, un groupe de femmes assises à même le sol. Chacune avec un pot en caoutchouc, d'une valeur d'un litre, prise de l'huile dans des seaux pour remplir des bouteilles jaunes de 20 litres. Ces femmes de Ngayène, à sept kilomètres de Mékhé, s'activent dans la transformation de l'huile d'arachide communément appelée «Diw Seggal » (l'huile filtrée en wolof). Avec des moyens rudimentaires, elles ont réussi, cette année à produire plus de dix tonnes de litres, suite à une bonne récolte arachidière.

Dans un premier temps, après avoir décortiqué les arachides, les femmes mettent, les graines dans une « calebasse trouillée » posée sur une grande marmite bouillante afin de les cuire à l'aide de la vapeur qui s'y dégage. Dans un second temps, les graines cuites sont transformées en pâte, dénommée, «machine Seggal», de fabrication locale, la pâte ainsi est transformée en huile.

Khady Sarr, dans un grand boubou wax, de couleur bleue vient d'écouler son huile au marché hebdomadaire de Mékhé qui se tient chaque lundi. La dame pratique cette activité depuis plus de 25 ans. Selon elle, pour obtenir 20 litres d'huile il faut 50 kg d'arachide. Aïda Diop, une ménagère vante les vertus de cette huile locale. *«C'est simple, c'est riche, c'est naturel et c'est économique. Avec un quart de litre, tu peux préparer deux kilogrammes de riz, mais aussi le prix est abordable. Le prix du litre ne coute que 700 francs Cfa contrairement à l'huile des usines dont le litre coute 1 200 francs Cfa».*

La transformation de l'huile d'arachide est une activité lucrative pour ces femmes. En effet, elles arrivent à subvenir à leurs besoins et même à s'occuper de leurs familles. «Avec cette activité, on ne peut que remercier Dieu. Personnellement, je ne demande rien à mon mari. J'ai réussi à équiper ma chambre avec des meubles de qualité», se réjouit Nogaye Diop. Son mari, Bara Ndiaye, confortablement assis sur une chaise en plastique derrière sa fourgonnette remplie de sacs d'arachide et de niébé qu'il veut écouler, corrobore les propos de son épouse. *«Vraiment, depuis qu'elles se sont lancées dans cette activité, nous les hommes de notre village ne sommes plus fatigués par les exigences des femmes»*, sourit-t-il.



EBARACK (SALÉMATA)

Les femmes font bloc contre la pauvreté

Les femmes d'Ebarack veulent freiner l'extrême sous-développement qui sévit dans leur village. Pour ce faire, elles ont créé un groupement de promotion et s'adonnent à la culture maraîchère et à la transformation des produits locaux.

Un air frais nous accueille à l'entrée des périmètres du Groupement de promotion des femmes d'Ebarack. Habillée en sous-vêtement, la tête décoiffée, Antoine Bindia, membre du groupement, nous sert de guide. Le chantier est jonché de tiges sèches de coton. De bouses de vaches. Les femmes d'Ebarack, village situé à 7 km de Salémata, s'activent dans divers domaines, notamment le maraîchage, pour combattre la pauvreté qui sévit dans leur milieu.

Dans cette localité, ces femmes veulent également affronter les nombreux problèmes auxquels elles sont confrontées. Augustine Bindia, membre du groupement, par ailleurs conseillère rurale à Etiolo, déplore le manque de moyens et d'équipements dont souffre leur organisation. A son avis, même si elles sont animées d'un certain dynamisme et d'une volonté réelle de changer la situation, leur groupement manque de moyens financier et matériel.

«Nos périmètres maraîchers ne sont pas bien clôturés. Parfois, les troupeaux y pénètrent à notre insu», déplore-t-elle. Cet état de fait est dû à la cherté du grillage, des barbelés et des palissades. Au manque de moyens financier et matériel s'ajoute l'absence de commercialisation. L'essentiel de leur production est destinée à la consommation. Catherine Bindia, présidente du groupement de promotion des femmes d'Ebarack, est convaincue que c'est l'absence d'infrastructures adéquates qui est à l'origine de cette situation. «Au mois de février ou mars, l'eau devient rare. On n'a pas de tuyaux pour puiser dans les mares», regrette-t-elle. Les puits de cette zone tarissent au-delà du mois de mars. «Si les mares et les puits tarissent, les femmes sont obligées d'abandonner le maraîchage», justifie la conseillère rurale, Mme Augustine Bindia. Les intrants sont également un casse-tête pour ces initiatrices de projet de développement.

Pierre Nianga Boubane, président de l'Association pour le développement du pays bassari, est formel. Les difficultés d'approvisionnement en eau portent un coup rude aux activités maraîchères des femmes de la zone. «La maîtrise de l'eau fait défaut. Il y a des efforts réels à faire pour résorber ce gap», plaide-t-il.

SAUVEGARDE DE LA CULTURE BASSARI

Une association monte au front

L'Association pour le développement et la promotion du pays bassari du Sénégal (Adpbs) vise à promouvoir, à restaurer et à pérenniser la culture des Bassari considérés comme une ethnie minoritaire devant faire face à la modernité.

Un centre de ressources culturelles va bientôt voir le jour au pays bassari, selon Pierre Boubane Nianga, président de l'Association pour le développement et la promotion du pays bassari (Adpbs), par ailleurs initiateur du projet. L'objectif de ce programme, vise à «*pérenniser*» et à «*restaurer*» la culture bassari. «*Avec la pression sociale, certaines facettes de la culture du pays bassari risquent de disparaître. Il faudrait que nous prenions les devants*», explique-t-il. Ce centre va faciliter la compréhension des réalités de la culture du pays bassari. Les touristes, avant même d'aller sur les sites à visiter, auront un aperçu des traditions et de la culture de la zone. La conviction de Pierre Boubane Nianga est que ce centre va prendre en compte presque toutes les facettes culturelles des ethnies de la zone du pays bassari.

Actuellement, le projet est à l'état de conception. Sa mise en œuvre est ralentie par la campagne des élections locales du 22 mars 2009. «*Tout le monde était occupé par ces échéances. Tous les projets étaient gelés*», reconnaît Pierre. Le financement n'est pas disponible jusqu'à présent. Toutefois, souligne-t-il, «*des contacts ont été noués avec des organismes non gouvernementaux, on espère qu'ils vont réagir*». Les initiateurs comptent également sur la participation de chaque village situé dans la zone pour donner âme à ce projet. Chaque village aura sa case dans ce centre. «*Chacun a une spécificité culturelle qui lui est propre*», justifie Pierre.

Pour la première phase, dix jeunes de la zone seront formés pour être des guides touristes. «*Il faut qu'ils soient des gens qui savent véhiculer des messages et montrer les réalités de la culture du pays bassari. Nous pensons pouvoir relever ce défi et donner une occupation aux jeunes de Salémata*», soutient-il. L'accent sera mis sur l'histoire, les traditions et les cultures du pays bassari, au cours de la formation des jeunes qui seront sélectionnés.

Le choix pour la construction de l'édifice est porté sur Dar es Salam (village situé à quelques kilomètres à l'entrée de la commune de Salémata) du fait de la position stratégique de ce faubourg. «*C'est un village-carrefour, de rencontres. Donc un choix stratégique*», justifie Pierre Nianga Boubane. «*Je ne crois pas qu'il y ait des difficultés dans l'octroi de la parcelle devant abriter le centre. On a entamé des démarches depuis longtemps avec le président du Conseil rural de Dar es Salam*», rassure-t-il. L'idée d'ériger un centre de ressources culturelles est très appréciée par les populations de ce village. A cet effet, le centre abritera une bibliothèque, un restaurant, des chambres de passage, un château d'eau.



Pour Pierre Boubane Nianga, la préoccupation de l'Adpbs reste le développement socio-économique du pays bassari. *«Il n'y aura pas de privilège pour une tradition au détriment d'une autre ou pour un village au profit d'un autre. On ne peut pas parler de développement des peuples lorsqu'un seul reste sur la touche»*, fait-il remarquer. Tous les villages situés dans le pays bassari vont bénéficier des retombées financières du projet. Celles-ci serviront à financer les secteurs de l'éducation, de la santé et de l'économie.

CENTRE D'ECOUTE ET D'ENCADREMENT POUR LE DÉVELOPPEMENT
DURABLE (THIÈS)

Le combat des femmes pour l'auto-développement

Assurer l'autosuffisance alimentaire (en légumes notamment) grâce au micro-jardinage urbain, c'est l'ambition des femmes regroupées au sein du Centre d'écoute et d'encadrement pour le développement durable (Ceedd), basé à Thiès. Un modèle d'auto-développement.

Le visiteur qui entre au siège du Ceedd, situé au quartier Mbour 1 de Thiès est impressionné pour la forte odeur de «nana» (feuilles de menthe) qui se dégage du rez-de-chaussé du bâtiment. Il découvre ainsi divers légumes plantés dans de grands bidons récupérés. Mais l'attraction, «la vitrine», comme l'appelle avec fierté Oumy Seck, présidente du Centre d'écoute et d'encadrement pour le développement durable (Ceedd), c'est le micro-jardin installé sur la terrasse. C'est avec enthousiasme qu'elle le montre à tout visiteur. Hélas, de cette belle réussite, il ne reste aujourd'hui que des ruines : des pneus gisant ça et là, de petits bacs carrés en bois (1 m de côté et 20 cm de profondeur) abandonnés... C'est tout ce qui reste du magnifique jardin qui était là. On ne peut dissimuler son étonnement en

Une expérience de micro jardinage bio lors de la 14^{ème} Fiara





comparant ce tableau avec les photos du jardin quand il était verdoyant. *«Comme nous avons loué la maison, le propriétaire nous a dit qu'il ne veut plus voir ce jardin sur la terrasse, alors nous l'avons abandonné. C'est pourquoi, une de nos priorités c'est d'avoir notre propre local afin d'y s'adonner librement au micro jardinage urbain»,* explique Oumy Seck.

Avec plus de deux cents membres, le Ceedd est une structure regroupant plusieurs petites associations de femmes du département de Thiès. La motivation du projet se fonde sur la solidarité et la sensibilisation de ses membres. Ainsi le Ceedd développe des activités telles que le micro-jardinage, la teinture et la couture pour permettre aux femmes d'avoir des revenus.

DES MICRO-JARDINS À DOMICILE

L'objectif du Ceedd est de réduire la pauvreté des femmes et d'assurer une autosuffisance alimentaire à chaque famille grâce au micro- jardinage urbain. *«Avant que le propriétaire de la maison ne nous demande d'arrêter le micro-jardin, toutes les femmes du quartier venaient s'approvisionner ici en légumes de toutes sortes (choux, poivrons, salade etc.). Heureusement que beaucoup de nos membres ont maintenant leurs propres micro-jardins chez elles»,* souligne la présidente du Ceedd. Cette initiative n'est pas sans rappeler les jardins potagers que les femmes du monde rural connaissent bien.

«Conscientes que l'autonomie des femmes passe par leur accès au crédit, nous avons développé également un système de micro crédit. Quoique d'une manière timide, près de quatre vingt dix femmes en bénéficient actuellement», confie Mme Seck. Ce système permet de fidéliser les membres. Chaque membre doit également cotiser 500 francs Cfa le mois pour le paiement du loyer et les différentes dépenses.

Dans le cadre de la Grande offensive agricole pour la nourriture et l'abondance (Goana), ces femmes ont demandé et obtenu l'attribution de cinq hectares pour faire de l'agriculture. Avec le rendement, notamment une tonne de niébé, elles font des gâteaux qu'elles commercialisent dans le quartier. Leur courage force le respect dans le quartier.

En dehors de sa boutique où il commercialise ses produits, le Ceedd participe aussi à certaines foires. Il s'agit notamment de la foire des produits bio (*«car nous faisons de la teinture bio»*, note Mme Seck), de la Fiara... *«Nous nous préparons actuellement à participer à la foire de la Chambre de commerce et de la Chambre des métiers qui se tiendra du 29 avril au 4 mai 2009»*. Les membres sont les premières clientes. *«Que ce soit la couture ou le micro-jardinage, nous sommes les premières à acheter les produits. Regarde, tout ce que je porte, c'est nous qui l'avons fabriqué»,* note avec satisfaction Mme Seck.

Le Ceedd fait face à des difficultés financières qui l'empêchent de développer ses activités. Ses seules sources de revenus (qui ne lui permettent pas de couvrir ses besoins) proviennent de subventions des Conseils régional et municipal de Thiès. Il bénéficie aussi de l'appui du Conseil régional d'Aquitaine (France). Malgré cette situation difficile, les femmes sont fières de leur combat. *«Le plus important, c'est que nous arrivions à nous organiser et à prendre notre destin en main parce que vous savez que les femmes sont vulnérables»,* conclut Mme Seck.

JOSÉPHINE DIONE, SECRÉTAIRE DU GRAIF

L'humaniste



Lutter contre le sous-développement et la pauvreté dont sont victimes les femmes au Sénégal, notamment celles de Thiès, constitue l'un des défis de Joséphine Ndione, Secrétaire général du Groupe de recherche et d'appui aux initiatives féminines (Graif). C'est qui justifie le soutien de son association aux initiatives féminines comme la transformation et la commercialisation des produits locaux selon la spécificité des zones.

L'ambiance est au rendez-vous au centre agricole et horticole de Salémata en ce jeudi 26 mars 2009, date du début du séminaire sur le leadership féminin. Les animateurs de cet atelier dont Mme Joséphine Ndione et certains de ses camarades de lutte pour la promotion des femmes au Sénégal, mènent une animation inédite dans la cour de la structure. Née en 1952 à Fadène, dans la région de Thiès, Mme Ndione est d'un abord facile. On la surnomme «l'avocate» à cause de son travail de défense des droits des femmes. C'est cela même qui l'a poussée à mettre sur pied le Groupe de recherche et d'appui aux initiatives féminines (Graif). *«J'ai beaucoup travaillé dans le cadre du développement. J'ai fait le tour du Sénégal lorsque j'étais à la Maison familiale de Thiès et à Oxfam. Pendant tout ce temps, j'observais le mouvement des femmes, notamment celles du milieu rural qui étaient abandonnées à elles-mêmes», constate-t-elle, avec amertume. Elle poursuit : «beaucoup de projets de développement étaient destinés aux hommes dans certaines zones du pays. Les femmes étaient la main d'œuvre non salariée».*

Cette situation des femmes travailleuses et sa préoccupation pressante d'être directement au service de ses concitoyennes l'ont incitée à abandonner sa fonction et les privilèges de formatrice à la Maison familiale de Thiès, poste qu'elle occupait depuis 1997 et celle de coordonnatrice de projets à l'antenne Oxfam de Dakar. *«J'étais limitée dans mes initiatives alors que je voulais aider les femmes», explique Joséphine. Il fallait qu'il y ait des volontaires qui se sacrifient pour faire avancer la cause des femmes». Au début, Mme Ndione a beaucoup peiné pour bien faire fonctionner l'Ong. «C'était dur. Je n'avais pas de salaire ni de partenaires», indique-t-elle.*

Un volet de lutte contre le sous-emploi et la pauvreté figure dans le programme du Graif. Il vise, selon Mme Ndione, à aider les femmes dans la transformation des produits selon la spécificité des zones. Par exemple, dans les Niayes, le Graif aide les femmes à transformer les produits, particulièrement dans le séchage des légumes en période d'abondance. Dans les zones centres, il intervient dans la valorisation des céréales et de l'arachide pour éviter la pourriture des produits. Le Graif intervient aussi dans la commercialisation des produits valorisés. L'analphabétisme reste un



handicap dans la formation et l'encadrement des femmes aux yeux de Mme Ndione : *«la plupart ne sont pas lettrées. Cet handicap leur porte un coup dur dans la gestion de leurs affaires quotidiennes».*

«LE CONSOMMER LOCAL EXIGE UN CHANGEMENT DE MENTALITÉS»

Sa conviction est que les charges familiales des femmes du monde rural constituent des facteurs bloquants dans le cadre de l'apprentissage de celles qui ont raté leur scolarité. Mme Ndione a un goût sélectif. Sa préférence reste les plats locaux comme le couscous accompagné de «nébédaye», «le Ndambe», «le Gang», etc. Elle reste convaincue qu'il faut un changement des mentalités pour convaincre les gens à retourner au consommer local».

Mère de quatre enfants dont un garçon, Mme Ndione consacre l'essentiel de ses activités à la promotion de la femme. Elle allie difficilement celles-ci avec sa vie de foyer. De retour au travail, même très tard, elle témoigne de l'affection à ses enfants. *«Il faut savoir négocier et essayer d'harmoniser ces activités. Un jour, j'étais coincée et j'étais rentrée tard à cause d'une panne du taxi qui me ramenait. Mon mari était très fâché. Mais, il a pu contenir sa colère lorsque je lui ai expliqué les motifs de cet état de fait.»* raconte Josephine. *«Au début, ce n'était pas facile. Il faut savoir mettre les points sur les i, car certains époux ne comprennent guère»* souligne-t-elle. Depuis lors, elle ne se fait guère de soucis dans le cadre de l'exercice de son travail. Surnommée «Mère Térésa» depuis son enfance grâce à sa forte personnalité et sa piété, Joséphine reste plus que jamais déterminée à faire preuve de détermination pour secourir les démunis.

UNE «RELIGIEUSE RATÉE»

Mme Joséphine Ndione s'habille presque toujours à l'africaine. Le foulard à tout moment bien noué autour de la tête. C'est une religieuse ratée. Elle porte toujours un pendentif avec une croix autour du cou, ainsi que la bague de protection et la médaille miraculeuse de la Vierge de Lourdes. Cela la pousse à ne pas s'adonner au charlatanisme et à certaines pratiques traditionnelles. *«Si tu crois en Dieu, tu dois le croire solidement et entièrement. Car, Il est jaloux»*, déclare-t-elle. Mme Ndione est très appréciée par ses camarades. *«Elle est gentille»*, témoigne Christiane Kovski, ancienne stagiaire à la Fondation Konrad Adenauer. Ce que confirme Assa Diallo, membre du Centre africain pour l'éducation aux droits humains (Caedhu), section Kédougou.

THIÈS

Les produits bio à la conquête du marché local

Pour lutter contre la pauvreté et promouvoir le développement durable, de petits producteurs thiessois prônent l'agriculture biologique. Avec l'appui de partenaires, ils misent sur l'agro-transformation et espèrent conquérir le marché local.

Thiès. A côté des locaux de l'Ong Agrecol Afrique, situés au quartier 10e, est ouverte la boutique de la Fédération nationale pour l'agriculture biologique (Fenab). Elle ne vend que des produits bio : des céréales transformées et emballées en sachets aux habits teints en passant par les petits accessoires comme les porte-monnaie. «*Tout est fait avec des produits 100 % bio*», sourit Mme Diop, la gérante. La Fenab dispose de deux boutiques de ce type à Thiès.

«*Notre priorité, c'est de conquérir le marché national. Les produits bio sont peu connus et les gens ont tendance à croire qu'ils sont uniquement destinés à l'importation vers les pays du Nord ; alors que si, c'est pour des raisons de santé que ces produits sont prisés, nous avons plus besoin de cette santé, parce que si nous devons lutter contre la pauvreté, nous devons mettre l'accent sur la santé des producteurs et des consommateurs*», analyse Massane Ndour, chargé de programme à l'Ong Agrecol Afrique et membre du conseil d'administration de la Fenab. Pour cela, elle estime qu'il faut multiplier



Micro jardinage bio



les points de vente de ces produits et les rendre plus accessibles à la grande majorité des consommateurs. *«Ils (les consommateurs) sont de plus en plus sensibles à notre discours parce qu'ils se sont rendus compte que les innombrables maladies sont dues aux mauvais produits»*, explique Mme Ndour. Entre autres avantages des produits bio, leur conservation est plus facile.

SANS PESTICIDES NI ENGRAIS

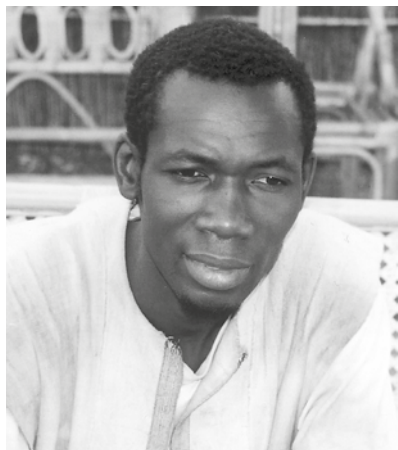
Cette forme d'agriculture n'utilise pas de produits chimiques tels que les engrais ou pesticides, qui sont remplacés par des fertilisants naturels comme le composte ou l'huile de «neem». L'agriculture-bio est de plus en plus populaire dans la région de Thiès. Du 8 au 12 avril 2009, les acteurs ont organisé la quatrième édition de la Foire nationale des produits biologiques, écologiques et naturels à Thiès. Un événement qui a connu un grand succès.

Doudou Diop, acteur de la filière depuis plus de 25 ans et président du Fenab, est convaincu que seule l'agriculture bio peut assurer le développement durable. *«Nos grands-parents ne connaissaient pas les produits chimiques, c'est avec la colonisation et la culture de l'arachide que nous avons commencé à utiliser les engrais chimiques. Eux, ils utilisaient des fertilisants naturels et des techniques comme l'alternance des cultures, ce qui permettait au sol de se maintenir et garantissait un rendement durable»*, dit-il. Il se réjouit également d'une certaine prise de conscience. *«Certains consommateurs –un petit nombre, il est vrai- profitent de la foire des produits bio ou viennent dans nos boutiques pour s'approvisionner pour quelques semaines»*. Regroupant dix-huit organisations de producteurs et six organisations d'appui, la Fenab vise à promouvoir le développement d'une agriculture-bio à travers sa prise en compte dans les politiques agricoles nationales et dans la recherche.

Les producteurs bio peuvent compter sur le Programme de renforcement technique dans les domaines de l'artisanat, de l'agro-transformation et de l'agro-écologie (Prta3), initié par le Centre écologique Albert Schweitzer, une Ong suisse, et pilotée par Performance Afrique. Pour le volet agro-transformation, s'inspirant de l'expérience du Burkina Faso où elle est présente depuis de longues années, cette Ong sur le séchage des produits notamment fruitiers. *«Nous voulons d'abord aider les producteurs à dompter le marché local et s'organiser pour être plus compétitifs sur le marché de la sous-région. C'est l'ambition du volet agro-transformation»*, explique Touty Camara, chargé de programmes au Prta3. L'Ong dispose à Kaffrine d'un jardin d'expérimentation de six hectares où sont développées des techniques telles que : la fertilisation des sols (compostage et bio-fertilisants), des techniques d'irrigation (le goutte-à-goutte amélioré) etc. En dehors de l'agro-écologie et de l'agro-transformation, l'Ong intervient également dans le domaine de l'artisanat avec un centre de renforcement technique des artisans (Crtà) ouvert à Notto. Les artisans y reçoivent une formation pour la fabrication de différents articles tels que le chauffe-eau solaire, le séchoir à gaz (fruits et légumes) etc.

MAMADOU DIOP, MENUISIER

Le bonheur est dans le rotin...



De mécanicien, Mamadou Diop est devenu un artisan du rotin. Implanté à Nianing, il réalise des œuvres de qualité bien appréciée pour une clientèle installée dans la Petite Côte mbouraise. Aujourd'hui, M. Diop fait la fierté de beaucoup de jeunes qui s'adonnent à ce travail.

Nianing est un village situé à quelques encablures de Mbour, sur la route de Joal. C'est une bourgade grouillante au climat clément, fréquentée par des touristes en provenance d'Europe. La présence des étrangers a favorisé la vente d'objets d'art (sculpture), de vêtements, de meubles en rotin. Ce qui fait l'affaire de Mamadou Diop, un artisan spécialisé dans la fabrication de meubles en rotin.

La trentaine passée, cet originaire de Djiffère a fini de se faire un nom à Nianing. En cette matinée de mars 2009, nous l'avons rencontré dans son atelier en compagnie de ses trois apprentis. Devant livrer la commande d'un émigré vivant à Dakar, Mamadou et ses ouailles sont en plein boulot. Les coups de marteaux pleuvent de temps en temps. Les clous et vernis font l'objet d'intenses sollicitations. De temps en temps, Mamadou, répond au téléphone. «*Ce sont des clients*», sourit-il.

Mamadou s'approvisionne en rotin chez les Philippins installés à Dakar ou en Guinée Conakry ou Bissau. Une fois à Nianing, il utilise le chalumeau pour chauffer le bois afin de lui donner la forme choisie par le client. Selon Mamadou, on peut donner au rotin plusieurs formes : ovales, carrées, rectangulaires, courbes etc. Le catalogue qu'il présente aux clients, contient différents modèles de meubles qu'il fabrique.

La trajectoire de cet artisan n'a pas été de tout repos. Mamadou avait débuté par la mécanique sur les conseils de son père. Après deux mois d'apprentissage, il ne parvenait pas à s'intégrer. C'est ainsi qu'il finit par se lancer dans la menuiserie, un métier qui l'a toujours attiré. C'est en 1995 qu'il est venu s'installer auprès de son oncle à Dakar. Après cinq ans de rude apprentissage, il obtient la bénédiction de son maître, revient au bercail pour monter sa propre entreprise. «*Au début, ce n'était pas facile*», se rappelle Mamadou. Les gens du village ne sollicitaient pas ses services. A force de persévérer, il finit par avoir une clientèle dominée par les hôteliers. Aujourd'hui, il est l'un des grands menuisiers de la place. Avec le rotin, il fabrique des chaises longues, des balançoires, des étagères, des porte-journaux, des plateaux, des lits, des salles à manger (des tables de 4 à 8 places) etc. Ses tarifs varient entre 250 000 francs à 300 000 francs Cfa. «*Mais les gens ne payent jamais ces prix fixés, ils marchandent souvent*», regrette-t-il. «*Le travail du rotin est fastidieux. Le plus gros du boulot se fait avec le couteau au lieu d'une machine appropriée, faute de moyens*», poursuit Mamadou. Il s'y ajoute la



cherté du bois qu'il achète entre 5 000 ou 6 000 francs Cfa selon la longueur. Il ne bénéficie pas de prêts bancaires pour agrandir son atelier et tirer pleinement profit de son travail. Mamadou souhaiterait que les banques soutiennent davantage les artisans afin qu'ils puissent développer leur secteur.

Le travail du rotin constitue le seul gagne-pain de Mamadou. *«J'ai voulu faire ce travail parce qu'il me plaît. On ne voit pas beaucoup de gens le pratiquer au Sénégal»*, affirme-t-il.

Malgré ses modestes moyens, Mamadou fait travailler des jeunes et s'acquitte de ses taxes municipales. Il fait la fierté des habitants de Nianing. Les jeunes, qui sont à côté de son atelier, l'estiment. C'est le cas de Mamadou Sarr. *«J'ai changé de métier grâce à lui. Il m'aide beaucoup dans ce travail, je suis à un bon rythme de progression»*, explique ce jeune, originaire de la ville de Thiès. Idem pour le soudeur Aboubacar Ndiaye, qui cohabite avec Mamadou Diop. *«Il y a une parfaite entente cordiale entre nous. Il travaille bien et il est honnête»*, témoigne-t-il.

PAGNE TISSÉ DU SÉNÉGAL

La valeur ajoutée des stylistes

La confection de pagnes tissés au Sénégal est longtemps restée la chasse gardée des seuls hommes qui, dépositaires d'un savoir faire qui leur donnait une position enviable dans l'échelle sociale, en ont gardé jalousement le secret. Aujourd'hui, développement oblige, les femmes sont entrées dans ce secteur et font preuve d'initiatives et d'un dynamisme tout à fait louable pour faire de ce produit une véritable plus-value nationale.

Finis les temps anciens. Finis le temps des femmes mandjacks qui filent le coton du champ à l'aide de rouets artisanaux confectionnés de leurs mains. Fini le temps des tisseurs de pagnes traditionnels, ces hommes investis d'une mission presque mystique qui se confinaient dans leurs villages jusqu'à l'heure de la mort. Fini le temps de «l'Atrouss», ce pagne tissé symbole et élément central de l'identité culturelle d'une seule ethnie, celle des mandjacks.

Les tisserands isolés, qui travaillent pour eux-mêmes et uniquement sur commande, il n'y en reste presque plus. Bien sûr il y a les doyens, ces irréductibles tisserands aux mains ridées dont on entend le «clic-clac» monotone de la bobine, allant et venant sur le métier, dans un coin ensoleillé de Rebeuss ou de St-louis. Ceux là, assis sur des bancs de bois, la pipe ou le cure-dent coincé entre leurs doigts osseux, racontent les légendes de leur ordre, la fierté de leur caste et déplorent la disparition d'un savoir faire séculaire. Ceux là ont dépassé l'âge de la retraite depuis longtemps, ils n'ont pas de successeurs, au mieux quelques apprentis : leur temps est révolu.

Aujourd'hui, les temps sont au grand, au visionnaire, à l'exportation. Les artisans tisserands d'aujourd'hui ont un tout autre visage, ils s'appellent Aïssa Ndione, Sadiya Guèye ou encore Collé Ardo Sow. Ce sont des femmes chefs d'entreprises dynamiques, des entrepreneurs à l'ambition débordante : elles ont toutes un passé riche en expérience, en rencontres et en brassages de cultures.

Aïssa Ndione est une Franco-Sénégalaise. Cette designer textile de formation est à la tête d'une entreprise de tissage à la Sodida. Son ambition est d'industrialiser le métier du tissage en employant des artisans locaux, en continuant d'utiliser le coton sénégalais et en modernisant la structure des métiers à tisser pour répondre à des exigences de qualités internationales. Selon elle, la production de pagnes est une aubaine pour le Sénégal qui «à défaut d'avoir des matières premières à forte valeur marchande à exporter, peut exporter un savoir faire».

Sadiya Guèye est un ancien mannequin. Elle est aujourd'hui une styliste à succès, propriétaire d'un complexe de mode, allant de la production de vêtement jusqu'à la maroquinerie et les chaussures réalisés entièrement ou partiellement avec du pagne tissé. Elle emploie à plein temps une équipe de tisserands mandjacks auxquels elle fournit local, matière première et directives quand à la réalisation des pagnes.



Un étal de pagnes tissés dans un marché de Dakar

Enfin Collé Ardo Sow, une des stylistes sénégalaises les plus renommées à travers le monde est surtout connue et appréciée pour avoir incorporé le pagne tissé aux modèles de ses collections. Elle confesse que ces inspirations lui seraient venues de son enfance, période pendant laquelle elle est longtemps restée au contact des tisserands saisonniers qu'employait sa grand-mère.

Le marché du pagne tissé ou «*Serru Rabal*» (en wolof) est un marché en plein expansion, comme en témoigne l'apparition, à travers le pays, d'initiatives visant à augmenter la qualité et les possibilités d'utilisation du produit pour le rendre plus visible sur le marché mondial. Ce produit, issu d'un savoir faire typiquement africain, était et demeure encore une véritable richesse nationale, autant à cause de sa charge symbolique et rituelle du passé que par sa valeur marchande d'aujourd'hui. Une initiative, parmi d'autres, qui pose le problème de la préservation des savoirs traditionnels et le développement de pôles d'excellence en Afrique.

KOLDA

Le sésame ferme ses portes aux spéculateurs

Aajac/Colufifa a engagé contre les spéculateurs un combat qu'elle est en passe de gagner, grâce à l'Ong Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (Avsf) appuyée par l'Union européenne. Cette Ong est décidée à porter Aajac/Colufifa sur les marchés extérieurs et à l'affranchir de la dépendance financière grâce au projet d'appui aux filières anacarde et Sésame dit «Anasame».

Les «bana bana», sacoches d'argent en bandoulière, à la recherche de grains de sésame, risquent de trinquer à Faoune. Dans ce village situé à quelque 160 km au Sud-Ouest de la commune de Kolda, les producteurs de sésame sont parvenus à fermer les portes aux spéculateurs. Ces derniers parvenaient, en effet, par une maigre différence de 25 à 50 francs Cfa à rafler toute la production de sésame de Faoune et des villages environnants. «Grâce au projet «Anasame», financé par l'Union européenne, nous avons réussi à aligner nos prix sur ceux des spéculateurs» assure Demba Mansaré, Directeur général d'Aajac/Colufifa. Ce samedi, ce Dg sexagénaire, vêtu d'un somptueux boubou, affiche le sourire quand il nous reçoit dans son bureau. «Notre problème, c'est la concurrence déloyale que nous mènent les «bana bana». Mais, la collaboration avec Avsf et l'Union européenne nous a permis de la surmonter», précise-t-il, entouré de deux de ses collaborateurs. M Mansaré souligne que grâce au projet Anasame, Aajac/Colufifa parvient à acheter l'ensemble des produits de ses membres et à faire face aux spéculateurs de la campagne de commercialisation. Pour le 2^{ème} Dg adjoint Ali Mansaré, «la philosophie d'Aajac/Colufifa, c'est que le paysan gagne. Le sésame est une culture alternative à la crise de l'arachide». Et de conclure que la concurrence «n'est pas totalement mauvaise». Au moins 137 tonnes de sésame sont attendues cette année. Selon Ali Mansaré, cette production est en dessous des attentes d'Aajac à cause des parasites et du nombre de cas de non-lévéée.

Pour autant, cette organisation paysanne dont les locaux sont nichés dans une forêt d'anacardières et de fromagers s'apprête à produire 1000 litres d'huile de sésame commandés par plusieurs partenaires. L'organisation Aajac/Colufifa dispose, en effet, d'une usine de trituration du sésame depuis 1994, grâce au projet italien dit Primoca. L'usine a souffert au départ de la concurrence déloyale des spéculateurs.

«Nous encadrions les producteurs, nous leur donnions des semences et du matériel agricole, mais au moment de la commercialisation, les opérateurs économiques des grandes villes venaient rafler toute la récolte pour une maigre différence de 25 ou 50 frs CFA», se souvient, amer, Demba Mansaré. Face à cette difficulté, Aajac/Colufifa avait organisé en 1997 un forum qui avait permis de nouer une collaboration entre l'organisation paysanne et Avsf. Celle-ci s'intéressait au tourteau de sésame qui permettait à une vache donnant un litre de lait d'en fournir le double par jour. «Ainsi, nous avons pu impliquer les éleveurs à la culture du sésame. C'est à partir de ce moment que nous avons commencé notre collaboration avec Avsf qui a fini par accoucher du projet», explique le Dg Mansaré. «Le projet s'efforce d'insérer les organisations paysannes partenaires sur les marchés porteurs du commerce équitable et de l'agriculture biologique, l'amélioration des capacités de transformation et la formation



à la mise en marché, avec un accent particulier sur la commercialisation associative», annonce le coordonnateur national d'Avsf Moussa Baldé. C'est en février 2008 que le partenariat a démarré. Forte de près de 3300 membres, Aajac/Colufifa se félicite de voir ses produits portés sur les marchés extérieurs. A cet appui, Anasame ajoute la formation des producteurs. Ce qui, à l'arrivée, devrait permettre d'atteindre l'autonomie financière dans des localités où la crise de l'arachide a contribué à installer une pauvreté endémique. En 2001, on estimait qu'entre 72 % et 88 % de la population, au Sénégal, en zone rurale vivaient en dessous du seuil de pauvreté. C'est encore plus marqué à Kolda, région considérée comme la plus pauvre au Sénégal.

SIDY DIENG, PRÉSIDENT DE L'ASECOD

«Générer des emplois et régler l'autosuffisance alimentaire»



Le Sénateur Sidy Dieng, président de l'Association sénégalaise pour la Coopération décentralisée fait du consommer local un credo national en sensibilisant les populations sur la nécessité d'ancrer cette manière de vivre dans les mentalités. Il explique les raisons de son engagement.

Pourquoi votre association fait-elle le plaidoyer du consommer local ?

Il nous faut atteindre l'autosuffisance alimentaire puisque vous avez vu que tous nos problèmes, c'est la balance commerciale. Chez nous tout est importé. Rien que le riz nous coûte plusieurs milliards. Le vestimentaire, l'alimentation. Toutes ces questions pèsent sur notre balance commerciale. Ce qui importe, c'est l'autosuffisance alimentaire. Le riz vient de la Thaïlande alors que nous avons des rizières. Il suffit tout simplement d'encourager la culture du riz. En ce qui concerne le vestimentaire, à Ngaye Mékhé, il y a des artisans très habiles. Pourquoi ne pas les organiser de telle sorte qu'il y ait une industrialisation qui finalement pourrait servir à l'exportation. Ce sont toutes ces raisons qui poussent l'Association sénégalaise de Coopération décentralisée (Asecod) à faire le plaidoyer du consommer local.

Quelles sont les activités que vous menez pour sensibiliser les populations ?

Nous avons réalisé une bande dessinée en collaboration avec la Fondation Konrad Adenauer. Elle avait pour thème principal le consommer local. Cette bande dessinée est distribuée dans les écoles. Nous avons pensé que les élèves pourraient aider à la diffusion de ces idées au niveau des familles. Le président de la République, qui a vu cette bande dessinée, nous a écrit pour encourager cette initiative. C'est une première et nous pensons que les médias devraient aider à sensibiliser les populations sur les bienfaits du consommer local.

Pensez-vous qu'avec ce plaidoyer le Sénégal arrivera à l'autosuffisance alimentaire ?

Pour atteindre l'autosuffisance alimentaire, il faut encourager la diversification des cultures. C'est à ce niveau que la Goana est en train d'être très bien appréciée et de répondre à l'attente des gens. Il faut encourager cela. C'est le seul moyen pour aller vers l'autosuffisance alimentaire.



Pourquoi le consommer local n'est pas ancré dans les mentalités ?

Depuis l'époque coloniale, on nous a habitués à consommer ce qui vient de l'extérieur. Ce sont les costumes, les habits à l'européenne. On peut même importer des tissus et les faire coudre par nos tailleurs et nos couturiers, mais on préfère le prêt-à-porter. Aussi bien pour le vestimentaire que pour les chaussures. Chez les femmes comme chez les hommes. Il y a la production et il y a nos ouvriers que l'on peut faire travailler.

Quels sont les avantages du consommer local ?

Le consommer local comporte beaucoup d'avantages. D'abord, il aiderait à réduire le déficit de notre balance commerciale. On n'exporte rien par rapport aux importations. Ce sont des milliards qui pourraient être investis ici. Ce sera d'abord un des premiers effets positifs. Il participe à l'emploi. Nous avons une politique d'emploi qu'il faut développer. Lors des élections locales, les jeunes ont voté contre ceux qui étaient là parce qu'ils n'ont pas de boulot. Le consommer local peut générer des emplois tout en réglant l'autosuffisance alimentaire. Avec ces deux questions réglées, nous pouvons espérer un développement.

Que préconisez-vous pour promouvoir la consommation du riz local ?

Il faut que nos agriculteurs et nos opérateurs économiques s'intéressent à la Vallée puisqu'il y a des rizières dans cette zone mais elles ne sont pas utilisées à 2 %. Il faut que les pouvoirs publics mènent une politique de sensibilisation dans ce cadre. Il y a cet aspect. Mais l'autre aspect c'est qu'il n'y a pas que le riz comme aliment de base. Il y a le mil, le sorgho. Si on arrive à s'affranchir du riz, on peut espérer un bond en avant.

Quels sont les effets du consommer local sur l'environnement ?

Le fait de cultiver la terre aide l'environnement. Cela rend naturels les effets de l'environnement. Sur ce plan, c'est déjà un aspect positif.

ELEVAGE INTENSIF AU SÉNÉGAL

Wayembam, un exemple de ferme moderne

C'est d'abord l'histoire d'un homme, Ibrahima Badiane, un commerçant «Saloum-Saloum» qui a décidé de se lancer dans l'élevage moderne. Il a réussi à créer la plus importante ferme dans la région de Dakar. Avec un troupeau de près de 800 vaches de races européennes, qui ont un rendement de 30 à 40 litres chacune, la ferme de Wayembam s'est dotée d'une unité de transformation laitière qui lui permet de proposer au marché local différents produits.

Située aux environs du Lac Rose, après Bambilor (communauté rurale de Sangalkam) dans la zone des Niayes, la ferme de Wayembam est la plus importante de la région de Dakar. Sur trente hectares, elle est l'une des plus importantes réussites locales en matière d'élevage intensif. Le projet remonte à 1993. Habib Thiam, Premier ministre à l'époque, aurait personnellement conseillé l'homme d'affaire Kaolackois, Ibrahima Badiane, de se lancer dans cette affaire. Grâce à un investissement initial de 350 millions de francs Cfa, en 1995, le projet prend forme avec l'arrivée de cinquante génisses gestantes en provenance du Danemark, auxquelles s'ajoutent quatre-vingt autres, à la fin de la même année. Ce qui constitue un troupeau de cent trente vaches de race supérieure «jerseyais» capables de s'adapter aux conditions climatiques locales. En 1999, alors que la ferme compte six cent femelles productives, Mamadou Lamine Loum, Premier ministre à l'époque, en visite à Wayembam encourage le propriétaire à s'engager dans une véritable politique de modernisation. Après l'Alternance, un financement de l'Apix, à hauteur de 1,2 milliard de Fcfa, permet l'importation de 127 vaches de race «Holstein» en provenance de la France. Pour le renforcement de la production. Ces vaches ont un rendement de 30 à 40 litres de lait chacune.

Depuis lors, la ferme n'a pas cessé de se moderniser. Elle s'est dotée d'une unité de transformation laitière d'une capacité réelle de production égale à dix mille litres. Mais, elle ne fonctionne pas à son vrai potentiel. Depuis 2005, elle commercialise différentes gammes de produits laitiers dans les grandes villes, à Dakar notamment.

4000 LITRES PAR JOUR

«Nos produits laitiers sont constitués à 60 % du lait caillé sucré, mais nous produisons également du lait stérilisé, du lait pasteurisé (les fameuses bouteilles Lacta, qui sont très prisées) et de la crème fraîche. Nous sommes également en train de travailler sur des produits potentiels tels que le lait stérilisé aromatisé à la crème», explique Sidy Ndiaye, ingénieur en génie chimique et responsable de la production de la laiterie. Il précise qu'actuellement, la moyenne de production est seulement de 4000 litres par jour. «Cela dépend de plusieurs facteurs notamment de la demande du marché, mais surtout de la disponibilité de la matière première. Etant de races européennes, les vaches sont plus rentables en période de fraîcheur (comprise entre décembre et mars)», confie-t-il.



Parallèlement aux produits laitiers, l'unité fabrique aussi des jus de fruits, grâce à un partenariat avec SAFINA qui lui fournit la matière première, notamment les mangues. Pour la transformation, quelle que soit la nature du produit, le mode opératoire reste le même, souligne Sidy Ndiaye. Réception et préparation du produit, homogénéisation, stérilisation... En ce qui concerne la production de lait en poudre, M. Ndiaye assure que la maîtrise de la technique de production est là. *«Mais cela nécessite de lourds investissements, notamment pour disposer d'un atomiseur (installation très coûteuse) et la disponibilité permanente de la matière première en grande quantité. Ce qui n'est pas le cas actuellement»*, reconnaît-il.

Le tableau serait magnifique sans les problèmes que la ferme traverse depuis quelques mois. En effet, des employés ont engagé un bras de fer avec la direction pour des questions salariales. Cette situation traduit les difficultés que beaucoup d'entreprises familiales de notre pays connaissent : un aggiornamento avec une professionnalisation dans la gestion, avec le respect des normes en matière d'emplois. Il s'y ajoute que le troupeau a considérablement diminué, freinant ainsi le développement de la ferme.

TRANSFORMATION DU LAIT LOCAL

De timides initiatives dans le Ferlo

Le Ferlo (Centre-Nord du pays, région de Louga) est connu pour son potentiel en élevage. Des initiatives, à l'actif des associations d'éleveurs et de groupements de femmes, tentent de mettre à profit ce potentiel avec l'installation de petites unités de transformation laitières. Mais l'instabilité de la production et l'absence de structures de commercialisation efficaces constituent des récifs à la forte demande notée dans les grandes villes.

Ce matin du dimanche 29 mars 2009, Dahra grouille de monde. Aujourd'hui, tout, ou presque, converge vers une seule destination : le marché hebdomadaire de grands ruminants, qui se tient chaque dimanche. Au milieu de cette effervescence, on distingue les femmes qui portent sur la tête de petits récipients remplis de lait. Par petits groupes, elles se dirigent vers l'unité laitière «Cippam» («lait vendu», en pulaar), située à l'autre extrémité de la ville.

Cette unité a été créée en 2000 par l'Association pour le développement intégré et durable (Adid), avec le soutien du Programme d'appui aux opérateurs / trices agroalimentaires (Paoa) financé par des Canadiens.

Sur place, Amadou Seydou Bâ, le responsable commercial, reçoit les femmes dans la petite salle de collecte. Il mesure le lait, le filtre avant de procéder au test à l'alcool à l'aide d'un PH-mètre pour s'assurer de la qualité. Bref, le lait est analysé dans ce mini-laboratoire avant de passer à la salle de production. «Nous connaissons la plupart de nos clients et nous leur faisons confiance en ce qui concerne la qualité du lait qu'ils nous fournissent», explique Amadou Seydou Bâ.

En ce moment, la production tourne au ralenti. La rareté des pâturages entraîne la baisse de la production de lait. «Nous arrivons juste à collecter une centaine de litres par jour, contrairement à l'hivernage au cour duquel, nous pouvons avoir jusqu'à plus de 200 litres», souligne M. Bâ.

La situation ne se présente guère mieux pour l'autre unité de transformation laitière de la ville, l'épicentre Hunger Project. Le lait se raréfie en ce moment.

C'est en 1999 qu'une centaine de groupements féminins ont réuni 3 millions, et avec l'appui de l'ONG Hunger Project, qui a financé la construction des locaux à hauteur de 3 millions, que cette unité laitière a été lancée.

UNE FAIBLE PRODUCTION

Tout comme l'unité « Cippam », l'épicentre produit du lait caillé sucré. Mais à une faible quantité, sans beaucoup de variétés de produits. Cependant, une unité d'une plus grande capacité de production devrait démarrer en mai 2009 à Thiarni (département de Linguère), nous confie Aïcha Diaylé Kâ, responsable du Directoire des femmes en élevage (Dirfel) dans le département. Cette unité aura une capacité de production de plus de 600 litres par jour. «340 femmes sont recensées pour collecter le lait dans chaque rayon de six ou huit kilomètres», révèle-t-elle. Il s'y ajoute l'autre unité laitière du Dirfel (d'une faible capacité de production, il est vrai) implantée à Linguère.



Toutefois, toutes ces unités de transformation laitière sont loin de satisfaire les besoins du marché national. Il s'y ajoute la faiblesse des moyens dont elles disposent pour la conservation des produits et le transport vers d'autres régions du pays. *«Nous avons des problèmes de conservation puisque nous ne disposons pas de chambre froide. Et, nous n'avons même pas un seul véhicule pour pouvoir écouler nos produits vers certaines villes comme Touba»*, se désole Seynabou Mamadou Kâ, gérante de l'épicentre de Dahra. Le manque de moyens de transport est d'autant plus handicapant que la seule possibilité de développer leur activité est de pouvoir vendre leurs produits dans les autres régions. *«Ici, chacun a des vaches et du lait, c'est pourquoi, il est difficile d'écouler notre production dans la zone, explique Seynabou Kâ. Heureusement que notre épicerie est près de la route, des voyageurs descendent souvent pour acheter du lait caillé»*. Les gains sont encore faibles et les frais élevés. Ce qui limite leur capacité d'investissement et d'augmentation de la production. Parallèlement, la demande en produits laitiers, notamment dans les grandes villes, est de plus en plus forte.

Malgré l'étroitesse de son marché et la faiblesse de la production, l'unité «Cippam» a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 12 millions de francs Cfa et emploie six personnes.

D'autres projets, plus ambitieux, tels que la production de lait en poudre, sont à l'étude. Cela exige de gros moyens techniques et financiers. Peut-être, avec l'apport des partenaires italiens présents dans la zone, et le lancement du Fonds de stabulation (Fonstab) initié récemment par le ministère de l'Elevage pour permettre aux éleveurs d'avoir accès aux crédits, ces projets pourront voir le jour.

Dans le passé, d'autres projets de valorisation du lait ont été lancés dans la zone sylvopastorale, sans grand succès. C'était notamment le cas des centres de collecte et de refroidissement construits par Nestlé. L'expérience n'a pas marché à cause de la non-disponibilité du lait en quantité suffisante, selon Birame Diallo, secrétaire général adjoint de l'Adid.

MODA GUEYE, INGÉNIEUR AGRONOME

La terre au cœur



Il a fait du consommer local son credo. Ingénieur agronome de profession, Moda Guèye parcourt les zones rurales du Sénégal pour sensibiliser les paysans sur les bienfaits de consommer ce qu'ils récoltent. En dehors de son plaidoyer, il applique ce principe dans sa vie quotidienne.

Occupé à entretenir son verger d'où il tire les produits maraîchers de sa consommation quotidienne, Moda Guèye interrompt ses activités de jardinage pour recevoir ses invités dans la pure tradition sénégalaise : poignée de main franche, tasse de thé, verre d'eau et d'innombrables salamalecs. Après ces effusions, des bêlements, provenant d'une cabane installée non loin du jardin à la verdure flamboyante rompent les salutations. Faisant office d'enclos, la cabane abrite une douzaine de moutons que le maître des lieux élève pour sa propre consommation. Lié à la terre, Moda Guèye explique les raisons de son choix de vivre l'autosuffisance alimentaire à plein temps. «J'ai hérité ce domaine de mon père. Après un long séjour en Belgique, je suis revenu me mettre au service de mon pays. Mais au Sénégal, il est difficile de prêcher le retour à la terre», regrette-t-il.

«Je travaille avec des organisations de producteurs dans tout ce qui a trait au «consommer local», surtout la valorisation des produits ruraux. On constate, en général, que les producteurs ne consomment pas ce qu'ils produisent. C'est ce qui augmente la pauvreté au niveau des villages. Par exemple, dans certaines exploitations familiales, on vend cinq kilos de mil pour acheter un kilo de riz importé. Pour valoriser les produits ruraux, on doit exhorter les populations à consommer local. Cela aura un impact certain sur leurs revenus» plaide Moda Guèye.

A l'intérieur de la maison, la sobriété de la décoration retient l'attention du visiteur. Des meubles en rotin et en raphia constituent l'essentiel du mobilier. Des tableaux d'art africain et des tissus en batik sont accrochés au mur. Cette fresque dégage une harmonie de couleurs plaisante à voir.

Marié à une Belge, M. Guèye est père de trois enfants. Interpellé sur son choix de vivre avec une femme étrangère tout en clamant œuvrer pour le consommer local, il éclate de rire et déclare : «Ma femme connaissait déjà le Sénégal avant que je ne la rencontre. Son père a une Ong qui s'active en zone rurale depuis les années 1990. Elle a vécu dans les villages situés près de Mbour en 1999. Elle vivait comme une vraie villageoise avant que je ne la connaisse. Plusieurs Dakaroises n'auraient jamais pu vivre comme elle a vécu dans ces zones rurales. Elle n'est pas une blanche classique».

ENGRAIS NATURELS AU SÉNÉGAL

Entre principe de précaution et bons rendements

La production en grande quantité des engrais naturels éviterait les importations d'engrais chimiques, qui constituent une menace pour les sols et la santé des consommateurs.



L'utilisation des engrais naturels pose un véritable débat. Les acteurs du secteur agricole sénégalais sont partagés entre une production chimique rapide et une autre naturelle, mais lente. L'usage des engrais chimiques, le plus souvent importés, présente des risques liés à la dégradation des sols et à la santé des consommateurs. En revanche, les engrais naturels, produits localement, permettent non seulement une production saine des aliments, mais également la gestion durable des sols. Cependant, la productivité escomptée n'est pas encore atteinte.

Djibril Diop est un agriculteur dont les champs sont situés à Mboro. Il produit des aliments divers (tomates, haricots verts, carotte, maniocs, patates, poivrons...) qu'il écoule à Ouakam, l'un des quartiers populaires de Dakar. Pour Djibril, «certains engrais naturels produits au Sénégal sont de bonne qualité.



D'autres par contre sont mauvais parce qu'ils attirent des insectes qui détériorent les aliments». Pour cela, il préfère utiliser des engrais naturels fabriqués localement ou importés du Maroc, qui «donnent des aliments de bonne qualité». Mais, les engrais naturels ne permettent pas une récolte rapide. Compte tenu de cette situation et des produits-bio récoltés, les agriculteurs sont parfois obligés de revoir les prix à la hausse.

Ainsi, le temps que les produits organiques naturels locaux mettent pour faire pousser les récoltes, occasionne souvent une pénurie sur le marché. Or, les engrais chimiques permettent une production rapide. Pour certains agriculteurs, les produits chimiques contribuent à la dégradation rapide des sols. De même, il y a des risques, à long terme, sur la santé des consommateurs.

Cependant, certains spécialistes estiment que les engrais naturels et chimiques présentent tous les deux des avantages. Modou Guèye, ingénieur agronome, estime que *«si on peut se passer des engrais chimiques, c'est mieux. L'engrais naturel ne présente pas de danger au plan toxique. De plus, il permet d'améliorer les sols»*. L'apport des matières organiques permet donc une exploitation durable des sols. De ce fait, Modou Guèye pense que l'agriculture et l'élevage sont liés. La déjection animale ou fumier est le premier engrais au niveau de l'agriculture traditionnelle. De nos jours, les gens ne font plus l'élevage des animaux pour recueillir du fumier. A la longue, celui-ci a été remplacé par l'engrais chimique. Cet engrais permet d'avoir des bons rendements lors des deux premières années, mais la production finit par chuter. Selon Modou, *«il est souhaitable que les gens reviennent aux méthodes traditionnelles»*.

Ainsi, l'utilisation des engrais naturels nécessite une production importante des matières organiques, 30 tonnes environ suffisent pour couvrir la demande nationale. *«D'ailleurs, le Sénégal produisait beaucoup d'engrais. C'était un pays plus ou moins autosuffisant sur ce plan. On a donc tout ce qu'il faut pour en produire sur le plan local et cela peut constituer un bon marché»* fait remarquer Modou Guèye. *«La productivité dépend de l'utilisation qu'on fait à ces engrais. Il existe ici trois sortes d'engrais (l'azote, le phosphore et le potassium). Ces engrais peuvent avoir une nature à la fois chimique et naturelle. Pour cela, il faut une formation des agriculteurs, parce qu'ils ne connaissent pas la dose nécessaire à l'hectare»* poursuit-il. L'usage des engrais chimiques nécessite d'abord l'emploi des substances naturelles, qui permet au sol de garder sa composition. Car, en hivernage par exemple, les engrais chimiques se lessivent au niveau du sol. De plus, ils exigent des moyens financiers, car il faut en acheter.

Toutefois, en cas d'agression des insectes ravageurs sur les plantes, les spécialistes de l'agriculture préconisent de développer des produits phytosanitaires locaux comme le «*niim*» ou de l'huile de progéa ou «*tabanani*». Ces produits seront pulvérisés sur les champs pour lutter contre les maladies des plantes. Mais ces techniques sont encore réalisées à petite échelle. Ainsi, il serait souhaitable que le gouvernement puisse vulgariser ces produits locaux, susceptibles d'améliorer les performances de l'agriculture au Sénégal.

ALI HAIDAR, SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE LA FÉDÉRATION DES ÉCOLOGISTES
DU SÉNÉGAL

«En consommant local, nous développons notre économie tout en préservant notre environnement».



Ali Haidar, Secrétaire général de la Fédération des écologistes du Sénégal, est connu pour son engagement sans faille pour la défense de l'environnement. Convaincu qu'il y a un lien direct entre le consommer local et l'écologie, M Haidar revient dans cet entretien sur les rapports entre ces deux concepts et sur les activités qu'il mène pour leur promotion.

Quel lien y a-t-il entre le consommer local et l'écologie ?

Je pense qu'il y a un lien direct entre le consommer local et l'écologie. Si nous consommons local, cela veut dire que nous allons consommer les produits de notre agriculture, de notre élevage. Par exemple, si nous produisons le lait et nous le consommons localement, nous allons développer l'économie des éleveurs. Cela participe à l'écologie. Prenons par exemple une maman qui produit son «bissap», son «bouye» ou son «ditax». Si nous consommons les jus issus de ce commerce, nous allons aider cette maman à faire vivre sa famille en produisant des ressources et à faire de l'économie sociale. Si nous consommons à la place une boisson importée, le verre va être produit en Europe, la capsule en Chine et la boisson en Amérique. En consommant ce produit, nous enrichissons les économies d'autres pays.

Quels sont les impacts des produits importés sur l'environnement ?

D'abord ce sont des produits chimiques qui, la plupart, ont un emballage qui occasionne une pollution visuelle et pose un vrai problème écologique. Quand nous consommons local, nous développons notre économie tout en préservant notre environnement. Cette maman, qui a gagné des richesses avec l'exploitation de son champ, participe à l'équilibre environnemental. Vous voyez donc qu'il y a un lien direct entre le consommer local et l'écologie.

A votre avis, comment doit-on sensibiliser les populations sur ces avantages que vous venez de citer ?

La meilleure façon de dire, c'est de faire. En ce qui me concerne, je consomme local. Je ne bois pas de boisson importée. Je demande toujours à mon entourage de consommer local. Je pense qu'il faut développer cela et arriver à faire de cette question une préoccupation nationale.



Quels sont les activités que vous menez en tant qu'écologiste pour promouvoir le consommer local ?

A Kolda, nous développons un projet de culture du fonio avec Fundescan, une Ong espagnole. Partout où les terres ont été abandonnées parce que la culture de l'arachide n'est plus productive, le fonio peut être produit. Il a un apport nutritif très important et c'est bon pour la santé. D'un point de vue financier, le fonio rapporte de l'argent parce que le kilo coûte 500 francs CFA. Avec la mise en œuvre de ce projet, nous voulons développer l'économie locale et l'écologie parce que les terres sont récupérées. Nous faisons aussi des banques de semences en Casamance. Nous avons fait un constat : quand les mamans ont produit dans leurs champs maraîchers de la salade, de la carotte etc., très souvent, elles vendent les récoltes et ne s'occupent pas du ravitaillement en semences. Nous avons constitué une banque de semences composées de celles non hybrides et non Ogm (Organisme génétiquement modifié) pour leur permettre de garder une certaine quantité et régénérer leur capital semencier. Nous entretenons aussi des aires marines protégées en Casamance. Nous nous activons aussi dans le domaine du reboisement de la mangrove qui participe à réguler le taux de salinité des rizières. En effet, quand on coupe la mangrove, les champs de riz se salinisent. Le sel remonte dans les sols et on ne peut plus cultiver du riz et la sécurité alimentaire est en danger. C'est ce que nous les écologistes faisons sur le terrain de manière très visuelle et réelle.

Est-ce que le consommer local à un avenir ?

Il faut donner de l'avenir au consommer local. Je me suis engagé à faire la promotion du consommer local parce que nous avons une chance de développer une économie locale et d'avoir une vie meilleure. Sans oublier la préservation de l'environnement.

PROJET «LEKK MENEF SENEGAAL»

Une leçon aux élèves sur les bienfaits des céréales locales

Pour amener les parents à consommer local, le projet "Mangeons local", investit les écoles. Son objectif est de séduire et de sensibiliser les élèves et leurs parents.

Les élèves de Grand Yoff II et de l'école Liberté V participent, en alternance, au projet financé par la Fondation Slow Food international (Italie) avec son «convivium» sénégalais «Lek Meñef SENEGAAL» (Mangeons local, en wolof).

Deux fois par semaine, au restaurant le Point d'Interrogation, ils apprennent l'art culinaire sénégalais grâce à Bineta Diallo, la directrice. Les séances de sensibilisation sont dispensées par Madieng Seck, journaliste agricole de l'agence de presse et de communication Jade/Syfia Sénégal, assisté d'une institutrice par école.

Chaque séance dure quatre heures, entrecoupée d'animations : enrichissement du vocabulaire agricole et gastronomique, jeux, écoute de chansons agricoles de Ismaël Lô, Jules Guèye etc. dégustation de repas à base de céréales locales préparés par les élèves. Ayant déjà pris conscience du consommer local, ces élèves influencent déjà leurs parents à qui ils proposent des plats locaux. «*Le fait de ne pas manger local, nous a appauvri*», peste un papa, acquis au projet et venu s'enquérir du travail supplémentaire auquel est soumis sa fille jusqu'en juillet, marquant la fin de l'année scolaire et du projet.

Ce travail supplémentaire c'est la découverte, l'adoption et l'appropriation des produits locaux. Sans oublier la ressource halieutique transformée en poissons fumés ou séchés. «*C'est une chance de pouvoir inculquer aux élèves les bienfaits des céréales locales*», commente Marième Camara, institutrice à l'école Liberté V. "Nombre de parents ont spontanément accédé à l'idée de voir leur enfant participer au projet", ajoute la directrice Fatou Guèye Cissé.

Au "Point d'Interrogation", on ne sert pas qu'à manger. On y apprend aussi à bien se nourrir dans la convivialité. A notre passage, la leçon du jour portait sur la préparation du «Thiou fonio». Une sauce tomate à la viande accompagnée de fonio cuit «*Je n'ai jamais mangé du fonio*», chuchote Fatou Kouyaté (10 ans) en classe de CE2 à Liberté V à l'oreille de sa camarade. Sur la table, des sachets de mil et de maïs brisés, de la farine de fonio sont présentés aux apprenants. «*Il s'agit de les familiariser avec ces produits du terroir. On peut concocter plein de recettes avec*», explique Bineta faisant un geste ample du bras pour les désigner. «*Même avec du lait ?*», fuse une voix d'élève. «*Oui ! On peut manger le fonio avec du lait !*», lâche, Fatou Diédhiou, l'une des cuisinières du restaurant.

A 13 heures, la leçon se termine. Dans le restaurant, toutes les tables sont occupées par les élèves qui piaffent d'impatience de déguster ce plat de fonio. «*On dirait un bon thiéb*», lance le nez dans l'assiette, Bigué Sarr (10 ans), élève à Liberté V.



«AFRIQUE CITOYENNE»

Une Bd pour inciter au «Consommer local»

Qui persuade un enfant, peut, sans doute, convaincre un adulte. C'est cette idée qui a inspiré la bande dessinée réalisée par la Fondation Konrad Adenauer en partenariat avec l'Association sénégalaise de coopération décentralisée (Asecod). La Bd est un plaidoyer au consommer local. Une fiction que les réalisateurs voudraient transformer en réalité.

Il s'appelle Oussou dans la bande dessinée. Son objectif ? Essayer de convaincre trois de ses camarades de classe, le temps que la cloche de huit heures sonne, à consommer local. Il y est parvenu ! Oussou a d'abord donné l'exemple en s'habillant, ce matin, d'un ensemble «anango» ravissant. Passés les compliments de ses camarades de classe, il déroule son argumentaire. Comme s'il avait ferré un gros poisson qu'il devait plus lâcher. Converti au «Consommer local», Oussou déroule : *«Je pense que si nous avons décidé tous ensemble de porter des habits bien de chez nous, notre portefeuille en aurait moins souffert...Du coup, notre économie aurait évité la fermeture de nos usines de production textile et la mise au chômage de nos compatriotes qui y travaillent»*. En guise d'illustration, deux images : des ouvriers découragés assis à l'entrée d'une usine fermée et un couple malien souriant devant une pile de tissus peints à l'indigo. Puis s'enchaînent les arguments-images sur la valeur ajoutée qu'on tire de l'élevage et de l'agriculture. Il en est ainsi de la fabrication de chaussures, du lait, de la viande, des meubles, des boissons, des colliers, etc.

Le «Consommer local» va jusqu'au matériau de construction. Pour démarrer la campagne, Pape, subjugué par les thèses d'Oussou, rumine l'idée d' *«une journée scolaire du Consommer local»*. Il décide, en tout cas, de faire la proposition de décret au prochain Conseil des ministres du gouvernement d'école. Au cours de cette journée, profs et élèves s'habilleront en tenues traditionnelles et viendront à l'école avec un mets local. Ça, c'est de la fiction. Pour autant, les adultes n'entretiennent pas moins le même rêve. D'ailleurs, lors de la présentation de la bande dessinée «Afrique Citoyenne», une réalisation de l'artiste Kabs, le Dr. Stefan Gehrold, représentant résident de la Fondation Konrad Adenauer a fait l'éloge du «Consommer local». Pour lui, les avantages sont divers et variés. On stimule l'économie, réduit le chômage, diminue la pollution avec ces quantités de carburant utilisées pour le transport des produits importés. Au plan sanitaire, le Dr. Gehrold met le doigt sur le risque de non respect des dates de péremption. Il salue, enfin, l'esprit créateur stimulé par la consommation des produits locaux. *«Ce sont ces inspirations que nous voulons donner aux élèves et étudiants lecteurs de notre revue Afrique Citoyenne afin qu'émerge une nouvelle attitude : la fierté des productions locales et l'habitude du «Consommer local», car les enfants sont des relais qui passent leurs idées et convictions aux «grands» qui les imiteront»*, assure-t-il. Dans la Bd, Oussou a gagné son combat en quelques minutes. La réalité est toute autre. Mais qui persuade un enfant peut, sans doute, convaincre un adulte. Ainsi, on passera de la fiction à la réalité.

MAMADOU CISSOKHO, PRÉSIDENT D'HONNEUR CNCR

«Renforcer nos valeurs culinaires et appuyer nos paysans»



Mamadou Cissokho est un membre très actif du mouvement associatif paysan. Il a été à l'origine de la création du Conseil national de concertation des ruraux (Cncr) dont il fut le premier président, de l'Association sénégalaise pour la promotion du développement à la base (Asprodeb) et du Réseau des organisations de paysans et producteurs africains (Roppa), au plan sous-régional. En marge de la cérémonie de présentation de son livre «Dieu n'est pas un paysan», à la Foire internationale de l'agriculture et des ressources animales (Fiara), il est revenu avec nous sur la question du « consommer local ». Dans son livre, qui revisite l'histoire du mouvement associatif paysan et analyse les défis de l'agriculture sénégalaise et africaine, il insiste sur la nécessité de consommer ce que l'on produit. Cette conviction, Mamadou Cissokho la vit. Chez lui, le petit déjeuner est à base de bouillie de mil.

Mamadou Cissokho, vous venez de publier un essai intitulé : « Dieu n'est pas un paysan ». Dans un des passages, vous évoquez la nécessité de « consommer local ». Quels sont les avantages du consommer local ?

Consommer des produits locaux c'est, premièrement, appuyer et garantir le métier des paysans. Deuxièmement, c'est avoir la possibilité de contrôler ce que l'on mange parce que si tu manges un produit qui a été fait au Sénégal, s'il y a un problème, c'est plus facile de faire une enquête pour situer les responsabilités. S'il s'agit de produits importés, c'est différent. Troisièmement, le consommer local permet de renforcer nos valeurs culinaires parce que c'est avec les produits locaux que l'on prépare nos plats traditionnels tels que le « laakh ngurbaan », le couscous etc. Il y a là une valeur culturelle qu'il est important de préserver. C'est pour ces trois raisons que nous demandons que l'on produise et consomme ce que nous produisons.

Peut-on dire que c'est la condition du développement d'un pays ?

Je ne peux pas aller jusque-là, mais je sais que c'est l'une des conditions du développement de l'agriculture. Parce que les paysans ne peuvent pas investir s'ils n'ont pas de revenus. Ils n'auront pas de revenus s'ils n'ont pas de marché.



Vous avez une longue expérience dans le mouvement associatif paysan. Vous avez participé à la création du Cncr, de l'Asprodeb etc. Quel rôle, ces organisations peuvent-elles jouer dans la promotion du «consommer local» ?

Ce sont des réseaux de paysannes et de paysans qui sont aussi des consommateurs. A travers ces différents réseaux, nous développons des capacités de produire en qualité et en quantité et nous faisons le pont avec les consommateurs. Vous voyez les femmes qui font de la transformation, qui sont présentes ici à la Fiara pour dire aux gens occupons-nous de nos vies. C'est vrai que nous ne pourrions pas produire tout ce dont nous avons besoin pour manger. Nous aurons besoin peut-être d'échanger avec d'autres, mais essayons de faire en sorte que nous-mêmes mangions ce que nous produisons et que d'autres aussi, par la qualité de nos produits, puissent s'y intéresser. Il ne faut pas que ce soit toujours nous qui importions.

Vous avez également évoqué dans votre livre la nécessité d'adapter nos politiques agricoles aux besoins alimentaires des populations. Comment jugez-vous les politiques agricoles appliquées actuellement au Sénégal ? Est-ce qu'elles répondent à ce besoin ?

Il y a d'abord deux politiques agricoles régionales en Afrique de l'Ouest dans le cadre de l'Uemoa et de la Cdeao, mais ce sont les chefs d'Etat qui doivent les approuver d'abord. Seulement, ce que nous disons, nous sommes en pleine construction de l'intégration. Sans celle-ci, il sera difficile de développer l'agriculture parce qu'il faut des marchés assez costauds, assez grands. Et, c'est en se mettant ensemble qu'on peut avoir ça. Donc, nous ne pensons pas que le système que chaque pays se débrouille soit le bon. Aussi, la pertinence d'une politique agricole se mesure à l'aune de ses capacités à répondre d'abord aux besoins alimentaires des populations.

On voit aussi que les importations de produits agricoles ruinent les petits producteurs locaux. Que faire pour protéger ces derniers ?

La problématique de l'alimentation dans nos pays se pose sous deux angles : les paysans produisent une bonne partie de leur nourriture, mais les villes dépendent de l'importation des produits alimentaires. Alors, il y a un dilemme : il faut que les paysans aient des bons prix pour pouvoir développer leur agriculture, mais il faut que ces produits puissent être vendus à la majorité des populations urbaines, qui ne sont pas très riches, à des prix abordables. Donc, le sens de la politique agricole, c'est de pouvoir régler ce dilemme-là : comment faire pour que les paysans puissent être bien payés pour leur travail et comment faire pour que ces produits puissent être consommés ici à des coûts accessibles aux populations urbaines.

Le Sénégal dispose-t-il d'un potentiel agricole lui permettant de prétendre à l'autosuffisance alimentaire ?

Oui. Mais je pense que le plus important est que nous développons une agriculture capable de satisfaire les besoins de la population locale, mais également de pouvoir être compétitive avec les autres.

MAGATTE BÂ, ENSEIGNANTE À L'IAM

La fondue des cuisines de terroirs



Magatte BA en train d'expliquer les vertus des menus locaux

Mme Magatte Bâ est une ardente militante du consommer local. Ce militantisme date de très longtemps. En France, elle avait mis sur pied le concept du «resto savoir» pour faire la promotion des menus locaux. C'est ce concept qu'elle continue d'enseigner aux étudiants de l'Institut africain de management (Iam).

Habillée en tenue traditionnelle, Mme Magatte Bâ semble très occupée. La cérémonie de la 14e édition de la Foire internationale de l'Agriculture et des Ressources animales (Fiara) oblige. Un gros collier autour du cou, une ceinture bien attachée à la robe. Son accoutrement reflète son attachement aux goûts locaux. Il est difficile de mener un entretien avec Magatte Bâ qu'on appelle aussi Maguy. *«Il faut laisser de côté les choses qu'on vous a apprises et être vous-même»*, suggère-t-elle. Elle ajoute : *«je suis une enseignante atypique, je donne les cours en plein air et sous forme de schéma en cercle»*.

«C'est une vieille histoire entre le consommer local et moi. Cela date depuis l'âge de dix ans à Saint-Louis. Je me suis toujours intéressée aux produits locaux. Tout ce qui touche les recettes de ma grand-mère saint-louisienne m'a intéressé», précise-t-elle. Le foulard autour de la tête, elle fait des va-et-vient dans l'enceinte de l'Institut africain de management (Iam). *«Maguy est originale. C'est un phénomène. Elle fait tout ce qui lui plaît. Cela montre qu'elle est free»*, témoigne Anta Thiam, étudiante dans cet institut. A son avis, on ne saurait rien lui reprocher car c'est son métier de coaching qui le demande. Elle interpelle les uns, discute avec les autres sur le consommer local. Elle essaye de les convaincre à venir assister à la cérémonie d'ouverture de la Fiara à la place de l'Obélisque de Dakar. De taille moyenne, elle voue une passion aux menus locaux. *«Ce sont les gestes et les ustensiles de la cuisine saint-louisienne qui ont été à l'origine de mon engouement pour le culinaire»*.



En France, elle a lancé le concept du «*resto savoir*». *«C'est un avant-goût de l'Afrique qui favorise une mobilité culturelle. Si vous voulez vous mouvoir culturellement dans un pays, il faut passer par la cuisine. Celle-ci est un reflet de la société»*, constate Mme Bâ. A travers la cuisine, elle a réussi à enseigner beaucoup de choses aux enfants, en France notamment. *«La cuisine était pour moi un point d'ancrage. Je n'étais pas très forte en géométrie mais très bien en algèbre. Pour pouvoir m'en sortir en mathématiques, je m'intéressais à la cuisine»*, se souvient-elle.

LE «RESTO SAVOIR», VITRINE DES PRODUITS AFRICAINS

Mme Magatte révèle par ailleurs que le concept «*resto savoir*» est issu d'un autre qui est le «*Magbaq coaching*» qui signifie le minimum d'accompagnement dans la gestion du besoin au quotidien. Selon elle, les besoins quotidiens des Sénégalais en France, étaient la survie, l'insertion professionnelle et l'épanouissement. *«On rencontre beaucoup d'Africains en France qui ne s'épanouissent pas. Ils sont bardés de diplômes et ils gagnent beaucoup de sous»*. Au début, nous dit-elle, le «*resto savoir*» est «*une entreprise coup de gueule*». Il se veut comme une approche, une stratégie identitaire. Et cela, ajoute-t-elle, *«pour dire aux Africains d'arrêter d'être les gardiens des immeubles et aux filles d'arrêter de pousser les bébés des Blancs et valoriser vos compétences»*. *«Je pense que le problème des Africains en France c'est de ne pas oser marcher sur un piédestal les savoir-faire, les connaissances. Il y a trop de complexes chez nous»*, regrette-t-elle. Mme Bâ indique que par ailleurs que le «*resto soir*» fait partie des premières entreprises qui ont osé mettre sur le marché français le «*thiébou-dieun*» (riz au poisson), le fonio. Bref, il fut une vitrine des produits typiquement africains valorisés.

A l'Institut africain de management (Iam), c'est la présidente de l'Assemblée générale des étudiants de cette entité qui l'a sollicitée à lancer ce concept à l'intention des étudiants. Actuellement, selon Maguy, il y a un engouement pour le «*resto savoir*» dans cet établissement. Anta Thiam apprécie les bons secrets de Maguy en matière de plats locaux. *«Sur le plan culinaire, les femmes doivent en savoir beaucoup de choses»*, ajoute-t-elle. Celle-ci constate que les cours de Mme Bâ dans cette matière lui permettent de suppléer ses carences dans ce domaine. Ndèye Coly Ndiaye, étudiante à l'Iam, fait la même remarque. *«Le concept du «resto savoir» de Maguy est bon. Personnellement, j'essaye d'appliquer son enseignement une fois à la maison et ma famille l'a apprécié»*. En plus, Mme Magatte Bâ suscite l'intérêt des «*lamoises*» pour les business traiters. Une façon d'aider les filles de l'Iam à trouver rapidement un emploi à leur sortie de l'école et de lutter contre la pauvreté dont les victimes sont souvent les femmes. Selon Maguy, c'est facile de gagner beaucoup d'argent derrière le «*resto savoir*». En moyenne une douzaine d'étudiantes de l'Iam ont embrassé le «*resto savoir*» de Maguy.

LE CONSOMMER LOCAL COMME GENRE

«Le concept du consommer local, c'est comme le genre. Les Sénégalais le réduisent à la dimension alimentaire alors que même le fait d'acheter la chaise du menuisier du quartier c'est du consommer local», déclare-t-elle. Mme Bâ est convaincue qu'il est possible de vivre du consommer local. *«On a le poisson, le mil, les poulets de chez nous, c'est cela qu'on appelle le consommer local. Ça coûte moins cher»*, constate-t-elle. Pour Maguy, le consommer local est un mouvement écologique, des valeurs

qu'on veut préserver. *«Il est une question de survie, de stratégie»,* estime-t-elle. *«Quand j'étais étudiante et que mes amies et moi n'avions pas de sous, chacun apportait ce que sa maman lui avait envoyé et on créait des plats locaux. Il se peut que cela ait participé à mon engouement pour le consommer local»,* explique t-elle, nostalgique.

Le consommer local, selon Maguy, ne nécessite pas l'appui des pouvoirs publics. *«Je ne suis membre de rien du tout. Je suis un être humain avec des valeurs et qui défend des valeurs que je partage avec le monde. Je fais partie des «nouveaux culturels», c'est-à-dire ceux qui mangent bio et ont des réflexes écologiques et éthiques»,* précise-t-elle. Politiquement, elle indique qu'elle est une militante de la politique sociale dans tous les pays. *«Je ne fais pas de la politique politicienne et je milite pour la stratégie identitaire des Africains, qu'ils arrêtent de copier-coller, qu'ils apprennent dans les pays développés des choses et qu'ils relient avec leur environnement et qu'ils recréent autres choses»,* conseille-t-elle. Mme Bâ indique qu'avec la crise économique mondiale, le retour au consommer local semble inévitable de nos jours. En atteste, les cérémonies religieuses ou traditionnelles qui ont lieu dans le pays. Elle remarque : *«aujourd'hui, vu le niveau de pauvreté de certaines familles, les gens ne vont pas se taper des poulets à tout temps. Tout le monde boit du bissap, du gingembre et mange du couscous».* A son avis, au-delà de la dimension financière, le consommer local est un «élan». Elle reste également persuadée qu'il faut faire la promotion des menus locaux pour renverser la tendance actuelle.

UNE JUGE «RATÉE»

Membre du jury du concours culinaire de la Fiara, elle défend qu'il ne suffit pas simplement de dire aux gens de consommer local. A son avis, il faut tenir des ateliers sur ce thème dans des écoles où on apprend aux élèves à cuisiner des produits locaux. Pour elle, le véritable problème est qu'il faut savoir consommer localement. *«Consommer local, c'est bien. Mais savoir le faire, c'est mieux»,* dit-elle. Sa conviction est que le tremplin pour le développement est de passer par les produits des terroirs. Ancienne habitante de Monéteau (Auxerre en France), où elle a passé une trentaine d'années, elle est rentrée au Sénégal pour *«aider les femmes qui transforment des produits locaux et qui veulent «s'insérer professionnellement» en leur donnant des «stratégies».* Elle estime que si les femmes veulent adhérer aux logiques de l'Organisation mondiale du commerce (Omc), il faut qu'elles changent en prenant des gestes essentiellement traditionnels. Conseillère juridique d'une entreprise de la place, elle s'occupe également du développement des profils dans le cadre du concept de «Magbaq» pour conseiller et orienter les femmes partout où elle les rencontre, notamment celles qui ont eu une rupture scolaire ou familiale. *«Je les coache pour leur insertion sociale et professionnelle»,* précise-t-elle.

Criminologue, elle donne des cours en comportements, en attitudes managériales par le biais d'un autre concept «Magprofile», qui est le réseau des profils qui ont été coachés par Maguy. *J'agis sur les profils qui sont formés dans les écoles. Il faut arrêter d'être monsieur et madame X. Ce n'est pas cela le profil. Si vous voulez entrer dans une entreprise, il faut que vous ayez quelque chose qui fasse le déclic pour qu'on vous recrute. Il faut que vous causiez d'une certaine façon, vous vous habillez et pensiez d'une certaine façon»,* estime-t-elle. Après une année de succès à la Faculté de Droit de l'Ucad, Mme Bâ s'est rendue en France pour s'inscrire à l'Université de Créteil de Reims. Maîtrisarde en Droit des affaires avec la mention de carrière judiciaire, son objectif était de devenir avocate. *«Lorsque je suis revenue à Dakar, j'ai vu qu'il y avait collusion entre les avocats et les magistrats. Cela m'a un peu*



découragé. J'ai préféré garder mes compétences d'instructions pour les profils des étudiants des écoles», ironise-t-elle.

Très chargée, Mme Bâ parvient sans difficulté à allier son travail et ses activités grâce à une certaine organisation. *«Il y a le temps individuel et celui collectif. Il faut se donner le temps pour soi et savoir choisir ses priorités. Toute ma vie, j'ai été avec des hommes qui me comprennent»*, explique-t-elle. Mère d'une fille, elle indique qu'elle l'a éduquée à être autonome. *«Mme Bâ manage bien même si elle nous écrase parfois, mais pas de façon méchante. Cette rigueur vise à nous former et à renforcer nos capacités»*, témoigne Anta Thiam. Aziz Koné, étudiant à l'Iam, quant à lui, indique que dans le cadre du travail, Mme Bâ semble difficile à saisir. A son avis, cela est dû au sérieux qu'elle accorde à sa matière et son apprentissage. *«Mais elle est très appréciable. Elle s'efforce à tout temps de nous aider à mettre sur pied des projets porteurs»*, révèle Anta THIAM. Celle-ci ajoute : *«elle s'y connaît dans ce secteur et s'y investit beaucoup»*. *«Il n'y a jamais eu de problèmes avec Maguy. Seulement que je suis exigeante»*, rétorque-t-elle modestement.

PIERRE-GILLES COMMEAT, DE «BAOBAB DES SAVEURS».

«Créer des revenus et vulgariser les richesses alimentaires du pays»



Pierre-Gilles Commeat, ingénieur en agronomie tropicale a créé en 2005, une société dénommée «Baobab des saveurs» (www.baobab-des-saveurs.com). En collaboration avec un Sénégalais, Mama Guèye, ils exploitent les produits locaux de manière industrielle. M. Commeat donne les raisons qui l'ont poussé à travailler dans le domaine du consommer local et ses convictions liées à ce choix.

Que pensez-vous du consommer local ?

Je pense que c'est un combat positif car il est nécessaire de promouvoir les produits de son terroir. Les habitudes alimentaires portent de nombreuses valeurs culturelles et s'en détacher complètement peut participer à un sentiment de déracinement. Cependant, il est important d'évoluer en incorporant des idées venues d'ailleurs. Il est nécessaire de diversifier les plats et de s'ouvrir ainsi aux autres cultures. Déjà au Sénégal, il y a des échanges à développer : le couscous de riz du Nord ou la farine de manioc du Sud sont peu connus des Dakarais !

Le consommer local est cependant très présent au cœur des quartiers. On trouve toujours facilement des vendeuses de coucous («Thiéré» en wolof), d'acara ou de beignets de mil. Il est difficile d'évaluer la quantité de produits locaux qui sont transformés de cette manière, mais ils participent fortement à l'alimentation locale urbaine. Dans les campagnes, le plat du soir, à base de mil, est également une constante.

Cette dynamique crée beaucoup d'emplois et permet de lutter contre la pauvreté. Les femmes qui investissent ce secteur ont vu leur statut social s'améliorer et sont consultées sur toutes les questions qui touchent directement la famille. Elles sont aussi impliquées dans les instances de décision de leur localité.

Quels sont les objectifs que vous vous êtes fixés en investissant ce secteur ?

Notre objectif est de valoriser les produits locaux en travaillant avec les groupements ruraux. Nous avons développé deux stratégies : D'abord, acheter des produits transformés par les groupements et les valoriser par une démarche qualité (cahier des charges portant sur l'hygiène et la qualité) et par l'emballage. Nous travaillons avec la poudre de «bouye» (fruit du baobab) et le miel. Ensuite, innover en nous approvisionnant à partir du monde rural. Nous avons développé des méthodes pour faire des huiles : huile de baobab, de «soupon», de «néou» et de «nébéday».



Pour chacune de ces stratégies, nous essayons d'appliquer une démarche équitable et nous nous investissons dans la plateforme sénégalaise de commerce équitable.

Nos produits sont à utilisation alimentaire et/ou cosmétique.

De part votre activité, comment participez-vous à la promotion du consommer local ?

Par exemple en commercialisant l'huile de «soump». Cette huile est originaire du Ferlo. Malheureusement, elle est de moins en moins transformée. Lors de foires, il nous arrive souvent de discuter avec des gens qui la consommaient dans leur enfance et qui en gardent un très bon souvenir. Cette huile a la même fonction que le «diw nior». Elle permet d'aromatiser le riz, le «lakh »... Elle a une odeur et un goût excellents. Nous relançons la collecte de «soump», nous créons de la richesse au niveau rural et nous faisons redécouvrir les richesses du Sénégal. Il en est de même pour l'huile de «néou». Nous valorisons également la poudre de «bouye» (fruit du baobab). Vous savez que si vous en prenez une petite cuillère tous les matins vous serez en super forme ? La poudre de «bouye» est très riche en vitamine C et en calcium. En la proposant sous la forme de poudre, nous la rendons plus accessible puisqu'il suffit de rajouter l'eau et le sucre ou le lait pour les gourmands ! Il est important de faire redécouvrir les goûts et les propriétés de ces produits. Dans le passé, les gens les consommaient intuitivement. Aujourd'hui nous avons des données scientifiques pour argumenter l'intérêt de leur consommation. Il y a plein de richesses alimentaires ici et nous devons les vulgariser.

A votre avis, est ce que ce concept est bien compris au Sénégal ?

En Europe, la notion d'alimentation de terroir s'est implantée dans les mentalités depuis plusieurs années. Elle est intervenue après une phase d'industrialisation à outrance et de perte des valeurs, d'uniformisation. Au Sénégal, les liens ville-campagne sont encore forts. L'alimentation de rue est très présente (beignets, céréales locales). Lors des cérémonies, on continue à manger du «lakh» et à boire des jus locaux. Je pense que le consommer local est bien implanté. Il faut le développer et le rendre accessible à tout moment de l'année et pas seulement après les récoltes. Il faut aussi des entreprises qui innovent, améliorent les méthodes et prennent des risques pour redécouvrir les mets du passé.

Qu'est ce qui, selon vous, bloque le développement du consommer local ?

Ce qui bloque souvent, c'est le prix des produits locaux, supérieur à ceux des produits importés et leur qualité. Certains produits proposés renferment par exemple du sable ou des impuretés.

Un autre élément de blocage est relatif au temps de travail qu'ils demandent. Ainsi, le fonio demande un temps de travail très important, ce qui d'ailleurs pousse certaines ménagères à choisir le couscous marocain prêt à l'emploi à la place du fonio.

Que préconisez-vous alors comme solutions ?

Il faudrait améliorer la qualité de certains produits locaux et proposer des produits prêts à l'emploi.

Il faudrait également que des entreprises semi-industrielles ou industrielles de transformation des produits locaux soient financées pour diminuer les prix en réalisant des économies d'échelle. C'est un pari que les investisseurs doivent prendre !

RESTAURANTS GUINÉENS DE DAKAR

Le gombo des vendeuses de *borokhé*

Les mets de certains pays africains sont prisés à Dakar, grâce aux ingrédients qui les accompagnent. Le bouraké est une sauce très succulente et appréciée par beaucoup de gourmets du Sénégal.

Médina, Rue 25x20. En face du grand magasin «Royal Umbrella», sis près de la mairie de Tilène, se trouve la gargote de Mme Bountouraby Bangoura. La spécialité de ce « restaurant », est la cuisine guinéenne. Quoi de plus normal d'autant que sa tenancière est une Guinéenne pur jus.

Toutes les «sauces-feuilles» préparées sont appelées «bouraké» ou du moins celles qui sont à base de feuilles de manioc ou de patate. Mais par déformation, certains l'appellent Mborokè et en wolof «borokhé».

Mme Bountouraby Bangoura, la quarantaine passée, a commencé à faire de ce menu son gagne-pain depuis sa Guinée natale, il y a 10 ans de cela. Avant, la chance lui avait souri puisqu'elle préparait «au moins deux sacs de 50 kg de riz en deux jours (matin et soir)». Aujourd'hui, elle en est à «30 kilos par jour». Pour elle, c'est un travail facile, qui ne nécessite pas beaucoup de dépenses. «Je paye là où je cuisine. Je paye pour la place de vente du riz à 3000 francs Cfa», explique-t-elle.

Selon Mme Bangoura, sa recette journalière fluctue. «Parfois, je gagne beaucoup d'argent. Mais il y a des jours où je ne gagne rien. Les prix des condiments sont très chers. Je prépare deux fois par jour et je fais trois sauces différentes (mafé, mborokè et Kandja)», affirme-t-elle.

La clientèle de Mme Bangoura est constituée de Peuls Guinéens, de Sierra-Léonais, de Malinké, de Soussou et de Sénégalais». Le plat de «borokhé» est vendu entre 350 francs et 400 francs Cfa, selon la sauce. «Je gagne 15 000 F Cfa par jour. Mais c'est ce qui entraîne des dépenses chez moi, c'est surtout l'achat du charbon qui s'élève à 150.000 francs par mois, 5000 francs par jour, sans compter les taxes municipales», souligne Mme Bangoura.

S'il pleut, Mme Bountou (connu sous le diminutif de son nom Bountouraby), ne vend pas. «Ce n'est pas facile d'obtenir une bonne place si on n'a pas suffisamment de moyens», justifie-t-elle.

Aboubacar Camara, étudiant guinéen, en 1^{ère} année de la Faculté des Sciences économiques et de Gestion (FASEG) de l'UCAD apprécie bien la cuisine de Mme Bountou. «Je trouve son plat bien préparé. Depuis trois mois, je mange chez elle. De plus à 13h, le repas est déjà prêt. Ce qui représente un gain de temps pour moi qui ai cours à 15h. Quand je suis fauché, elle me donne le plat à crédit. Elle dit souvent qu'elle a des frères étudiants en Guinée, et si elle voit un étudiant, surtout à l'étranger, elle s'occupe de lui comme si c'était son frère. Elle respecte aussi ses clients. Il y a d'autres



femmes qui préparent, mais moi, je préfère venir chez elle». Mamadou Guèye, un Sénégalais bon teint, fait partie de la fidèle clientèle de Mme Bangoura. Au grand bonheur de Bountou, qui nourrit pourtant l'esprit de quitter la restauration pour se reconvertir dans un autre secteur.

Les vertus nutritives du «Lathiry»

La communauté guinéenne à Dakar, notamment peule se nourrit particulièrement d'un couscous blanc communément appelé : «lathiry». La plupart du temps, ce plat est servi à l'occasion de cérémonies familiales et religieuses, comme les mariages, les baptêmes, la Korité, la Tabaski, les séances de lecture du Coran, etc. Il est préparé à base de céréales. C'est un repas succulent, vitaminé, qui donne de l'énergie et assure une bonne croissance aux enfants.

A Fass, près du marché, se trouve la famille Diallo dont l'alimentation repose en partie sur les plats d'origine guinéenne préparés à partir des céréales comme le maïs, le riz, le mil et le sorgho. Parmi ces plats figure le «lathiry», à base de riz.

Appelé couscous en français, ce plat est très prisé par la communauté peule de la Guinée Conakry. Il est d'ailleurs préparé à l'occasion des grandes cérémonies telles que le baptême, le mariage, les funérailles ou les sacrifices.

«Préparer le «lathiry» nécessite beaucoup de moyens financiers. J'achète du riz ou du maïs, dix kilogrammes de lait en poudre, à raison de 2 000 F CFA le kilo», explique Fatoumata Diallo, une Guinéenne rencontrée au Marché Tilène. «Ma famille veut conserver les mets du pays natal, c'est pourquoi, chaque soir, on prépare le «lathiry»», poursuit Fatoumata.

La préparation du «lathiry» n'est pas de tout repos pour les femmes guinéennes. Après avoir moulu le riz, on passe à la cuisson. Cela nécessite beaucoup de temps parce que c'est à la vapeur que la farine de riz est transformée en couscous. A la fin, les femmes utilisent une louche pour remuer et refroidir le couscous. S'ensuit une autre opération à l'issue de laquelle, il appartient à celui qui le désire de mettre du sucre ou non.

Parallèlement, les femmes préparent le lait caillé, qui accompagne le couscous. «Cette préparation se fait à la veille de la cérémonie ou du repas. C'est une préparation qui demande beaucoup de patience et d'endurance», fait remarquer la vieille dame Aissatou Barry. Pour elle, le «lathiry» est «un bon plat car il est nutritif et peut aider les pères de famille parce que les denrées coûtent cher à Dakar», souligne-t-elle.

Abdourahamane Diallo, fils de Fatoumata, élève en classe de CM¹, préfère ce délicieux repas. Selon lui, «C'est un met succulent, nutritif, plein de vitamines. Quand je le mange, je peux rester toute la journée à l'école sans avoir faim». «Je suis âgée de plus de 70 ans, je marche et je vois bien, je suis en bonne santé. Chez nous, on mange ce plat tous les jours. Tu vois bien que je suis résistante», insiste la vieille Oumou Diallo pour montrer le côté nutritif du «lathiry». Point de vue partagé par le commerçant Mamadou Diallo : «je préfère manger ces plats qui sont nourrissants et vitaminés que de manger les plats sénégalais, dit-il.



Par contre, certains comme Djibril Diallo, ne raffolent pas de ce plat. Il en mange modérément contrairement à ses parents.

LE «TOUPAL» : LES SECRETS D'UN RITE

Le «Toupal» est une autre variété de «*lathiry*» de couleur jaune. On le prépare avec le lait, la crème ou du beurre de vache. Cette préparation se fait chaque trimestre pour implorer Dieu et acquérir de nouvelles têtes de bétail.

Après la cuisson du «*Toupal*», le berger construit un enclos pour servir son bétail qui peut atteindre parfois plus d'une trentaine de bœufs. En partageant «le Toupal», certaines bêtes se bagarrent jusqu'à se blesser.

Pour mettre de l'ordre dans l'enclos, le berger est obligé d'utiliser son fouet. Cette pratique est coutumière. Elle permet de chasser les mauvais esprits. C'est pour cette raison que la communauté peule ne donne pas le nombre exact de son bétail. A l'issue du rite, le berger accroche le fouet dans la toiture de sa case ou au faite d'un arbre. Il symbolise l'année à laquelle le «Toupal» a été organisé. C'est aussi une cérémonie qui permet de voir si le troupeau a bien régénéré.

Habitant à Toudou Doumbiagbé (préfecture de Dubréka, en Guinée), El hadji Ibrahima Sylla croit fermement au «Toupal». En effet, en sacrifiant à ce rite, il a vu son troupeau croître d'année en année. D'une dizaine de bœufs au début, Ibrahima Sylla se retrouve aujourd'hui avec plus d'une centaine de têtes de bétail grâce à cette pratique coutumière, du moins d'après ce qu'il croit. Son troupeau lui a permis de construire une belle maison dans sa localité. Il lui a également permis de payer les études de ses enfants à Conakry et d'envoyer un de ses fils en Espagne. Aujourd'hui, ce grand berger fait la fierté du village. Avec son âge avancé, son «*patrimoine*» (son troupeau) est aujourd'hui géré par un de ses fils, qui continue à perpétuer la tradition.

DJIBY DIAKHATE, SOCIOLOGUE

«Consommer étranger, c'est aussi consommer la culture de l'autre»

La colonisation est responsable du caractère extraverti des Sénégalais en matière de consommation. C'est l'avis du sociologue Djiby Diakhaté qui, après un bref aperçu historique, explique les raisons sociologiques à l'origine du manque de succès des politiques en faveur du consommer local.

Pourquoi les Sénégalais sont-ils de grands consommateurs de produits importés ?

Il faut voir que le Sénégal relève d'une constitution coloniale. Avant la colonisation, le Sénégal n'existait pas en tant pays. Il y avait des royaumes qui coexistaient indépendamment les uns les autres. C'est avec l'arrivée du colonisateur qu'il a été mis en place un espace territorial et institutionnel appelé le Sénégal. En ce temps, on considérait que tous les indigènes, qui étaient dans ces différents royaumes, devaient vivre ensemble dans cet espace que constituait le Sénégal. La colonisation française a par la suite développé une assimilation culturelle qui a consisté à faire en sorte que les Sénégalais se départent de leur tradition et qu'ils adoptent les valeurs culturelles propres à l'Occident. Ce travail a été déployé grâce à l'école et à d'autres institutions culturelles de l'Occident dont l'objectif était en définitive d'assimiler le Négro-africain et d'en faire quelqu'un à qui on dit que son ancêtre est un Gaulois. Ce travail d'assimilation a réussi d'un certain point de vue car les Occidentaux nous ont départi de nos considérations culturelles. Ils nous ont finalement installés dans l'alphabet culturel occidental. Dire les choses comme ça, c'est montrer que nous avons commencé à nous départir de nos anciennes formes de consommation.

Qu'en est-il de l'hégémonie du riz sur les autres produits traditionnels ?

La consommation du riz n'est pas une tradition propre à nos habitudes alimentaires culturelles comme beaucoup le pensent. En réalité, les habitudes alimentaires culturelles, c'était le mil, le sorgho. C'est avec la colonisation qu'on a introduit la consommation du riz. Si on analyse bien, la consommation du riz s'est développée dans les communes comme Saint-Louis, Gorée, Dakar, Rufisque. C'est dans cet espace-là que celle-ci s'est développée. On parle aujourd'hui de «Thiébou Ndar» en référence à cela.

Est-ce que cette manie d'assimiler la qualité aux produits étrangers ne relève pas d'un complexe ?

On comprend très aisément que depuis la colonisation, les gens ont commencé à développer un complexe envers l'Occident, qui introduit le fait que nous avons une consommation plus extravertie qu'introvertie. Quand on est devenu indépendant, le travail de retour vers les valeurs traditionnelles ne s'est pas fait. On a continué à fonctionner avec le modèle occidental. C'est pourquoi nous avons



conservé la langue française. Maintenant les gens croient que consommer étranger, c'est seulement consommer les produits qui nous viennent de l'extérieur, mais c'est aussi consommer la culture de l'autre.

Regardez comment nous nous accoutrons, comment nous parlons, c'est une consommation étrangère. A l'arrivée, nous avons un type de Sénégalais qui a été formaté, conformément aux structures culturelles occidentales. En ce moment là, ce n'est pas curieux de voir que tout ce qui est occidental est considéré comme bon et tout ce qui renvoie à l'Afrique est considéré comme de moindre qualité. Pourtant, dès fois la production locale peut être de meilleure qualité que les produits importés. Mais on préfère plutôt aller vers l'Etranger et on satisfait son égo. Ce qu'Abraham Maslow appelle le «besoin d'estime». Selon la pyramide des besoins qu'il a dressée, l'homme n'est pas seulement un être qui cherche à satisfaire des besoins physiologiques mais il est aussi intéressé par la satisfaction des autres, d'où le besoin d'estime. Quand vous consommez local, vous n'arrivez pas à satisfaire ce besoin d'estime. C'est ce qui fait que les gens sont de plus en plus tournés vers les produits étrangers, délaissant ainsi les produits locaux qui, à la longue, vont être exposés à des difficultés.

Qu'est ce qui a accéléré ce phénomène ?

Nous avons traditionnellement une forme de fonctionnement social que nous avons progressivement délaissée. L'administration française était directe. Non seulement le Français était intéressé par le pillage des ressources, mais aussi par l'assimilation des populations locales. A ce niveau, ils ont réussi. Nous avons perdu notre identité. Il y a la mondialisation qui a accéléré ce phénomène. C'est la civilisation « améroccidentale » qui domine le monde. Les sociétés négro-africaines se contentent de consommer les valeurs occidentales et leurs produits. Assurément le problème que cela pose au niveau des autorités publiques, c'est le fait d'assurer l'autosuffisance alimentaire. Le président Wade avait lancé la Goana dans ce sens. Mais on se rend compte qu'il n'y a pas encore une euphorie autour de cela parce que les populations sont plus portées vers les produits étrangers. C'est la perte d'identité, la référence à l'autre, l'affaiblissement de nos représentations culturelles, le besoin de s'occidentaliser et le recul de nos modèles. De nos jours, c'est des héros occidentaux qui constituent nos modèles.

Que faut-il alors faire pour retrouver cette identité et être fier de nos produits locaux ?

La première chose c'est redonner à la famille son importance et sa force. De nos jours, la famille s'est complètement déstructurée. Pourtant, c'est la cellule sociale de base. C'est à l'intérieur de la famille qu'on inculquait à l'individu les valeurs qui devaient structurer sa personnalité. Le fait de se retrouver autour du bol à midi était une séquence d'éducation qui consistait à amener l'enfant à prendre conscience de l'importance d'un certain nombre de valeurs sociales. La famille est déstructurée, elle ne joue plus son rôle donc il y a nécessité de la renforcer. L'autre élément important, c'est l'école. Le système éducatif formel est un cadre qui développe des curricula qui sont complètement extravertis. Ce que l'on enseigne, c'est plus français que local. Entre les colonisés, le colon s'est arrangé à être le médiateur. Nous avons une école qui distille la culture française et qui éloigne des valeurs traditionnelles. Il y a nécessité de revoir les contenus dans les écoles. Les modèles aussi sont à revoir. Il est bon d'avoir des modèles endogènes, des modèles locaux que nous produisons. Il y a dans notre tradition, des figures symboliques qui ont joué un rôle important dans notre histoire. Ce sont ces figures là qu'il faut valoriser et les introduire dans le système éducatif.

Quel rôle doivent jouer les autorités politiques et les médias ?

En effet, nous avons une autorité publique éloignée des populations et des réalités locales. Nos autorités, quand elles prennent des vacances, elles vont en France, elles ne vont jamais dans les villages reculés. C'est une certaine façon de donner un mauvais exemple aux populations, en faisant croire que ce qui est occidental est bon et ce qui est local est mauvais. Il y a un paquet de solutions à développer. C'est à ce niveau que les médias doivent intervenir pour une réhabilitation des valeurs traditionnelles à travers leur contenu programmatique.

3^{ème} Partie

LE CONSOMMER LOCAL EN AFRIQUE : DES EXEMPLES A SUIVRE ...

COUTURE, RESTAURATION, BIJOUTERIE À BAMAKO

Le «made in Senegal» se vend bien

Au Mali la consommation est un facteur d'intégration. Les différentes activités menées par les immigrés sénégalais en sont bonne une illustration. Les produits fabriqués par ces artisans sénégalais d'une qualité inégalable, sont très convoités.

Les peuples sénégalais et malien partagent des liens séculaires. Les groupes ethniques sont à cheval entre les deux pays. C'est le cas des wolofs, des Peuls et des Soninké. Le Mali et le Sénégal continuent à partager la même devise : «un peuple, un but, une foi» et le même drapeau «vert, jaune, rouge». Seule différence est que le drapeau du Sénégal comporte une étoile. Certes, il existe, aujourd'hui, les gouvernements malien et sénégalais, mais les peuples, unis par des liens de sang, continuent à vivre dans la symbiose.

Parmi les étrangers résidant au Mali, les Sénégalais seraient les plus nombreux. Estimés à 245 000 habitants, selon l'Ambassade, ils évoluent généralement dans les secteurs de la couture, de la restauration, de la bijouterie... Grâce à sa cuisine riche et attrayante, ainsi que son expertise inégalée dans les domaines de la couture et de la bijouterie, la communauté sénégalaise a su se forger une bonne place au sein du tissu social malien auquel elle est parfaitement intégrée.

On estime que 50 % des Sénégalais résidant au Mali évoluent dans le secteur de la couture. A Bamako, les ateliers de couture gérés par des Sénégalais sont de véritables entreprises. Généralement, le personnel est composé d'un chef, qui emploie des tailleurs, et une personne chargée de la gestion. Ce métier fait vivre convenablement son homme. Cette thèse est soutenue par Ibrahima Dione, natif de Touba, tailleur résidant depuis 1970 à Bamako. «J'ai beaucoup de clients. Ils sont très gentils. La plupart sont les femmes qui travaillent dans la haute administration. Mon travail me permet de vivre. Dans l'année, je peux faire une économie de 1.000.000 de francs Cfa après avoir payé mes employés, qui sont au nombre de sept. Grâce à ce travail, j'ai construit une villa à Dakar où vit présentement ma deuxième femme et mes enfants. Je leur envoie chaque mois de l'argent», explique-t-il.

Même son de cloche chez Mamadou Ndiaye, natif de Thiadiaye, résidant à Ségou depuis dix ans. Il possède deux cars rapides à Dakar et une villa composée de 6 chambres et salon à Thiès. Mais il déplore le coût des impôts et taxes qu'il paye au même titre que les Maliens.

Mactar Watar, natif de Pikine, vit à Bamako depuis 29 ans. L'homme reproche à ses clientes maliennes leur impatience. Ainsi, constate-t-il : «quand elles apportent leurs tissus, elles veulent les avoir dans un temps record. Elles ne prennent pas en compte les contraintes du métier. Le jour du rendez-vous, quand elles viennent et trouvent que le travail n'est pas fini, elles se mettent en colère»

Malgré tout, les Maliennes apprécient le travail des couturiers sénégalais exceptionnels. Binta Ballo, fonctionnaire à la primature, affirme : «Dans les domaines de la couture et de la bijouterie, les



Sénégalais sont meilleurs que les Maliens et même ceux de la sous-région. Ils sont créatifs. Quand ils te cousent un tissu, généralement tu ne le regrettes pas. En plus, les coupes sénégalaises sont impeccables. Cela fait plus de 35 ans que je suis cliente des Sénégalais. Je suis toujours satisfaite. Je sers d'intermédiaire entre certaines autorités du pays et plusieurs tailleurs sénégalais».

Mariam Diabaté aborde dans le même sens. Selon elle, les couturiers sénégalais sont pour beaucoup dans l'évolution de la mode vestimentaire malienne.

LES MALIENNES AIMENT LES BIJOUX «MADE IN SENEGAL»

La bijouterie est également un domaine de prédilection des Sénégalais vivant au Mali. A ce niveau, la concurrence est très rude avec les bijoutiers maliens. Lesquels sont très talentueux et imaginatifs ! Mamadou Seck, natif de Dakar, que nous avons rencontré dans son atelier à Bamako Coura, précise qu'il y a une grande différence entre la bijouterie sénégalaise et celle malienne. Il constate que les femmes sénégalaises sont beaucoup portées sur les bijoux venant d'Europe tandis que les Maliennes aiment les bijoux «made in Sénégal». *«Je fabrique et vends des chaînes torsades, des bracelets diamantés et des boucles d'oreilles. La vente est rapide et rentable»* souligne Monsieur Seck.

Concernant son intégration au sein de la communauté malienne, M. Seck est on ne peut plus, clair : *«je ne me plains pas au Mali. J'ai beaucoup d'amis maliens avec lesquels je fais tout. On fréquente ensemble les boîtes de nuit, les piscines etc. Je parle le bambara sans accent»*. Malick Sow, un autre bijoutier de la place ajoute : *«à travers ce métier, je gagne ma vie. J'ai aujourd'hui des clients de haut standing. Par mois, je peux économiser 100 000 francs Cfa. Comme réalisation au Mali, j'ai équipé mon atelier. Au Sénégal, j'ai déjà fini la construction de ma maison»*.

LA CUISINE SÉNÉGALE BIEN APPRÉCIÉE

Les Sénégalais se sont imposés dans la restauration au Mali. Nombreux sont les Maliens qui raffolent des mets sénégalais. Aujourd'hui, les « restaurants sénégalais » poussent comme des champignons dans Bamako au détriment des restaurants maliens.

Le «Restaurant Nabou», sis à Bacodjicoroni ACI en commune V, est aujourd'hui une référence. Nombreux sont les restaurants maliens, qui se trouvent dans la zone, qui ont fermé boutique. La gérante Nabou, une Sénégalaise bon teint prépare bien le «tiebou dienne», le poulet, le yassa et les vermicelles. Malgré les prix, les clients font la queue.

Selon Binta Sow, *«la cuisine sénégalaise est très appréciée au Mali. Nos clients raffolent surtout de «tiebou dienne» et le yassa. Ils nous disent très souvent que nous savons mieux préparer que les Maliennes»*.

Mamadou Bagayoko est l'un de ceux qui soutiennent fréquemment cette thèse. Nous l'avons rencontré au «restaurant Nabou». *«Cela fait une année que je fréquente les restaurants sénégalais. J'achète, généralement, les mets comme le « tiebou dienne » et la sauce yassa. Ce sont des plats que ma femme ne peut pas préparer. Je pense que les Sénégalaises savent mieux préparer que les Maliennes»*.

Issa Traoré, un autre client de renchérir : *«Je préfère aller manger dans les restaurants sénégalais que dans ceux des Maliens qui sont moins chers avec des plats moins délicieux».*

Pour ce qui est de la rentabilité du restaurant, les gérants sont unanimes. s'il est bien géré, il peut rapporter beaucoup d'argent. Au restaurant «Téranga», situé à Hamdallaye ACI 2000, la gérante Fatou Diop révèle que les restaurants sénégalais de Bamako sont des références. *«J'ai du mal à servir souvent mes clients tellement ils sont nombreux»* soutient-elle.



BAZIN «THIOUP»

Un commerce qui rapporte gros au Mali

Le produit est très prisé dans des pays voisins. Les tentatives dans les autres pays de faire la teinture n'ont pas réussi. Le savoir-faire malien est pour l'instant inégalé.

Cette étoffe de couleur blanche, molle au toucher, importée généralement d'Allemagne, est le tissu de prestige au Mali. Le tissu est présent en abondance grâce aux opérateurs économiques évoluant dans le secteur. La teinture contribue aussi à asseoir l'engouement pour ce tissu. Il se trouve que la teinture «*made in Mali*» est reconnue partout au monde pour sa qualité exceptionnelle.

Ce qui fait que le bazin introduit au Mali, est réexporté après avoir été teint à l'indigo. Il y a une ruée des commerçants des pays de la sous-région qui viennent le procurer.

La sortie massive du bazin du pays pose un certain nombre de problèmes : la surexploitation, la nomenclature par les importateurs du bazin et surtout l'informel. Le bazin, un produit de luxe, teinté ou pas, est exporté vers d'autres pays par des circuits informels. Les commerçants et les commerçantes le camouflent dans des valises et des sacs pour tromper la vigilance de la douane. Ils usent de subterfuges pour faire croire que leurs tissus ne sont pas destinés à la vente.

F. Sow est une « bana-bana » sénégalaise (jargon qui désigne les commerçantes qui fréquentent l'axe Bamako-Dakar). Elle explique qu'avec 3 à 5 complets de «thiou» (bazin teinté en wolof), les postes de contrôle de la douane n'appliquent pas de taxes.

Au-delà, les douaniers deviennent moins conciliants. Et là, les commerçantes se côtoient pour libérer leurs marchandises à défaut de passer par la formule normale de dédouanement. Madame Sow révèle qu'elle peut apporter trois cents «thiou» en un seul voyage. Pour ne pas payer beaucoup de taxes, elle prend le soin de répartir sa commande dans différents sacs. Ce qui lève le soupçon des contrôleurs. Il arrive qu'elle confie certains colis à de simples voyageurs. «*J'ai tissé des relations d'amitié avec certains agents de ce tronçon, c'est pourquoi je passe sans encombres*», se réjouit-elle.

Cette autre commerçante, Noumousou, préfère le train à l'autobus. Elle fait la navette Bamako-Dakar depuis plus de trente ans. Ce commerce de « thiou » lui a été légué par sa mère. Pour elle, le train est bien propice pour le commerce. Mais cela demande du courage et de la ténacité car le voyage aller-retour Dakar-Bamako est très éprouvant. A Dakar, elle ravitaille les clients qui sont restés fidèles à sa mère. Elle connaît tous les côtés obscurs de ce commerce. Noumousou refuse de dévoiler son chiffre d'affaires. Elle affirme apporter à Dakar chaque mois, plus de dix sacs de cent kilos de bazin tous genres confondus.

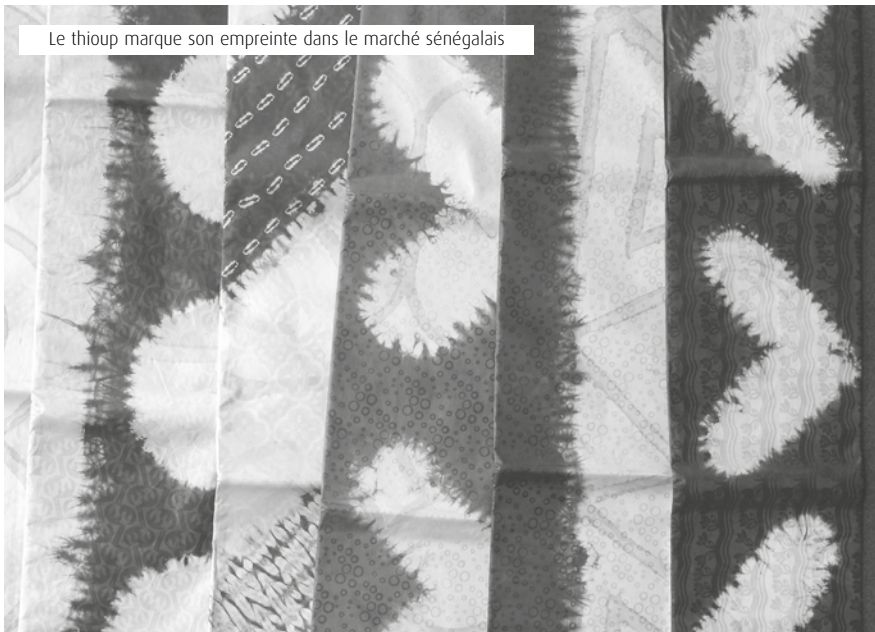
Korotoumou est diplômée (maîtrise en anglais) : «*Moi, je ne vends pas mes bazins colorés au Mali. Je fais de la prestation de service. La plupart de mes clients sont installés en Europe, en Amérique, en Asie et en Afrique. Ils sont pour la plupart revendeurs sur ces différents marchés. Ils m'envoient de*

l'argent. J'achète moi-même le tissu. Je le teins et j'expédie la marchandise», précise-t-elle. Les commandes sont prises en charge par 107 personnes réparties entre 40 équipes. *«Elles occupent l'atelier tous les jours. Je distribue entre mes équipes une enveloppe oscillant entre 200.000 et 215.000 francs Cfa sous forme d'émoluments. Chaque personne gagne environ 10 000 francs Cfa par jour».*

Par ailleurs, ce métier génère d'autres emplois annexes, poursuit Korotoumou. Il s'agit des batteurs, des étalagistes, des plieurs, des tailleurs, etc. Selon horotoumou, en période de crue, les batteurs peuvent *«taper»* 10 à 12 balles de «thioup» par jour pour une valeur d'environ 800.000 francs Cfa pendant les veilles de fête. Les vendeurs d'intrants se frottent eux aussi les mains. L'atelier de Korotoumou peut absorber plus de 2 millions de francs Cfa d'intrants (colorant, soude caustique).

Les commerçantes soulignent que le dédouanement ne se fait pas dans les règles de l'art. Un agent de la douane de Kidira, qui a préféré garder l'anonymat, réfute une telle accusation. Il soutient que le bazin est un produit de luxe qui est normalement soumis à une taxation forte. Il fait partie de la catégorie supérieure des produits importés, précise notre interlocuteur. Malgré tout, les douaniers font *«du social»* avec les commerçantes en n'appliquant pas à la lettre les textes. *«Chaque produit a un code. Selon la désignation des marchandises, les codes 621 et 635 correspondent au bazin riche (Gagny Lah), nous ne l'appliquons pas»,* poursuit l'agent de douane.

Tout porte à croire que les textes du dédouanement ne sont pas convenablement appliqués. Car les spécialistes du secteur eux-mêmes le reconnaissent, les chiffres des importations du bazin malien n'étant pas fiables.





MALI

Le fabuleux destin du bazin

Le bazin est le tissu de prédilection de la population malienne. Pour les Maliennes, c'est «un tissu roi». Quel que soit leur pouvoir d'achat, elles en possèdent un ou plusieurs pour les grands événements. Selon les goûts et les envies du moment, il est teint en une multitude de couleurs. Quant à la couture, elle obéit à la mode du moment souvent définie par des tailleurs et des stylistes. Ces inconditionnels du bazin connaissent-ils son histoire? Comment cette matière industrielle est-elle devenue centrale dans les habitudes vestimentaires d'un pays aussi conservateur que le Mali ?

Dans les discussions sur l'identité africaine, par rapport aux comportements vestimentaires, il est fréquent que les jeunes soient critiqués. Les remarques portent le caractère provocateur de la garde robe des filles et des garçons. «L'époque coloniale a laissé beaucoup de choses, bonnes comme mauvaises. Après l'abolition de l'esclavage, les échanges entre anciens colonisateurs et colonisés allaient bon train. Certains hommes des anciennes colonies avaient commencé à vendre les marchandises achetées auprès des grossistes européens. Parmi ces marchandises, il y avait le bazin, qui déjà constituait l'habillement des autorités et dignitaires», souligne Mamadou Lah, un vieil importateur de bazin riche, qui a lancé le célèbre Gagny Lah.

D'un air nostalgique, il rappelle les débuts de l'introduction de ce tissu en Afrique : «Depuis l'époque coloniale, ce tissu a été de fabrication allemande, britannique et tchécoslovaque mais c'est la France qui l'exportait le plus sur les terres africaines. Aujourd'hui, seule l'Allemagne a le monopôle de la production et de l'exportation du bazin. En effet, plusieurs sociétés s'occupaient de l'importation et de la distribution du produit dans la zone francophone (Niger, Burkina, Côte d'Ivoire, Sénégal, Mali, etc.). Ce sont des sociétés comme la Maison Nosoko, la compagnie Fao, Scoa, Maurel et Prom ou encore Barthez, qui importaient et s'occupaient de la vente en gros, semi-gros et en détail».

Youba Yara, un colosse qui semble faire moins que ses soixante dix ans abonde, dans le même sens : «A la fin des années 1950, après le départ des Français, deux sociétés « Bathily et frères » et la société « Lah et fils » se chargeaient de l'importation du bazin. C'est à partir de cette époque que le Mali prit le monopole du commerce dudit tissu. Au début, il était importé en blanc. Une fois sur place, les teinturiers s'occupaient des couleurs, qui n'étaient que bleu et noir.

Mais, note-t-il, de 1975, 1976 jusqu'en 1980, les importateurs ont essayé les bazins déjà teints. Très vite, ils se sont rendu compte que les clients préférèrent avoir le choix. Pour éviter les pertes, ils sont revenus à la vente de la couleur initiale, le blanc. Les années 1980 verront l'ascension d'un homme ou d'un nom : Gagny LAH. Les bazins riches, du même nom, ont fait le tour des pays de la sous-région. La qualité et l'éclat des tissus qu'il importe, pour la plupart de Hambourg, en Allemagne, ont suscité beaucoup d'engouement chez la grande majorité des clients, surtout les femmes.

Le bazin, de qualités différentes, est aujourd'hui importé par milliards de mètres et rapporte autant en francs CFA.

LA TEINTURE : UN ART ET UNE GARANTIE D'ÉCLAT

Le bazin est le tissu le plus prisé du Mali. Grâce à la teinturière, il est teint ou transformé en une multitude de couleur, qui tranchent avec la monotonie du blanc. Du bleu au noir à l'arc-en-ciel, la teinture connaît une amélioration continue. Le mélange chimique donnant les merveilleuses couleurs qui fournissent un nouvel éclat au bazin, est un art que seuls les teinturières et teinturiers maîtrisent. Cet art, avec ses exigences de créativité, n'est maîtrisé que par quelques rares initiés parmi le nombre infini de personne tirant leurs revenus de cette filière.

A chaque couleur, ses caprices. Elle exige une attention particulière, un dosage précis en acide. Sans mesurette en général. Suivant l'effet recherché, c'est-à-dire une couleur foncée ou claire, l'eau doit être bouillante, tiède ou plate pour adhérer au tissu quel qu'il soit. Le basin a besoin de la teinture, qui lui donne un autre éclat, un autre ton avant de passer aux mains des tailleurs.



BOGOLAN

Une fabrication traditionnelle et artisanale



Tissu traditionnel d'Afrique de l'Ouest, le bogolan remonte à une époque reculée. La légende veut que sa découverte fut accidentelle : une femme ayant taché son pagne teint au n'galama (teinture) avec de la boue provenant du Niger a tenté en vain de le nettoyer, la boue avait teinté d'une manière indélébile son tissu, restait à reproduire cette réaction chimique. Aucune date n'est avancée. Le bogolan est, probablement avec le tissu Kenté ou Kita, la technique de teinture de textile traditionnelle africaine la plus mondialement répandue.

L'origine du nom Bogolan vient du bambara : bogo = argile, boue et lan = avec, ou fait de. Plusieurs ethnies perpétuent encore la technique du bogolan traditionnel, les Dogons, Les Senoufos, les Malinkés et les Bambaras. Ce sont ces derniers qui réalisent nos bogolan actuels. A l'origine, le bogolan avait une signification particulière en fonction des motifs représentés et des couleurs utilisées (des codifications précises, ainsi les tenues et motifs traditionnels vont prendre les fonctions et usages particuliers, tels motifs de pagne pour l'épouse, tel autre pour la jeune fille, pour le néo-circoncis, pour le chasseur, pour le mariage.) Maintenant, il est dans les pays occidentaux essentiellement décoratif.

Réservé aux femmes âgées autrefois, les hommes se sont initiés à ces techniques et sont devenus de véritables artistes, ils expriment leur créativité artistique mêlant traditions et graphismes

esthétiques. Mais si certaines créations paraissent «au goût du jour», la fabrication reste traditionnelle et artisanale. Ces nouveaux artistes sont en pleine évolution artistique et sur des bases de traditions ancestrales, ils détournent seulement l'usage du bogolan : vêtements occidentaux, ameublement (rideaux, dessus de lit, sièges...)

LE SUPPORT : TISSU VIERGE 100 % COTON

Après le ramassage du coton, celui-ci doit être filé à l'aide d'un fuseau. Puis vient le tissage réalisé sur un métier par les hommes. Ils fabriquent des bandes de près de 30 mètres de longueur sur une largeur de 10 à 12 centimètres. Il y a des métiers à tisser spéciaux permettant de sortir des pièces de tissu de près de 150 cm de largeur sur plus de 3 m de longueur. Ces bandes de coton seront ensuite cousues entre elles afin d'obtenir un pagne.

LES TEINTURES NATURELLES ET CHIMIQUES

Les teintures sont essentiellement naturelles (noir, marron, blanc). Certaines couleurs n'existant pas à l'état naturel ou devant résister à des lavages plus fréquents sont chimiques (bleu, orange, vert...), elles permettent une plus grande diversité. Les Maliens qui maîtrisent ces techniques et savent allier teintures naturelles et teintures chimiques créent des modèles encore plus riches et plus variés de Bogolan.

Le principe du Bogolan est une succession, à partir du coton blanc, de trempage, de rinçage et de séchage au soleil (à la saison des pluies les temps de fabrication peuvent être allongés).

Un trempage de base dans une décoction de n'galama aide, par réaction chimique, à fixer les autres couleurs et un premier séchage au soleil du Mali fixe cette couleur jaune.

Sur ce tissu préalablement teinté, l'artiste applique alors les dessins : motifs de la vie rurale ou urbaine africaine, de la nature, ainsi que les innombrables idéogrammes et formes géométriques. Ces scènes de la vie quotidienne africaine, ces idéogrammes sont réalisés le plus souvent à main levée (parfois au pochoir) avec des bâtonnets, des plumes, des spatules, des brosses.

L'artiste applique alors de la boue provenant du Niger et fermentée dans une jarre, puis un lavage permet d'enlever l'excédent de boue et le séchage au soleil fixe les couleurs par réaction. L'intensité des couleurs est obtenue par la répétition de ces opérations : application de la boue, lavage et de nouveau séchage jusqu'à l'obtention de la couleur désirée.

Le bogolan demeure l'accoutrement de nos sociétés villageoises. Le tissu est moins cher et est très prisé en Afrique comme en Europe. Il sert de maquillage pour les salons aussi bien des maisons que des véhicules.



KANDJOURA COULIBALY, ARTISTE PEINTRE

«Le bogolan est une technique et une identité africaines»



Dernier de la lignée des Coulibaly dans le Kaarta, Kandjoura Coulibaly est un précurseur dans le travail du bogolan. Avec son groupe dénommé Kassobané, il fait la promotion du bogolan en tant qu'identité traditionnelle malienne et africaine. Militant de l'expression de l'art contemporain africain par sa propre culture, ce produit de l'Institut national des Beaux Arts se veut « africaniste », défenseur de sa culture...Interview.

Qu'est-ce-que le bogolan ?

C'est une technique traditionnelle à base de plantes et de minéraux. C'est une très vieille technique utilisée par le peuple manding. Il l'utilisait tout comme l'indigo. Il teignait leurs tenues avec, c'est-à-dire les cotonnades filées et tissées à la main.

Le bogolan était au début une tenue de chasseur. Sa préparation se fait avec de l'argile (bogo en bambara) et du bassilan. Bogolan veut dire « ce qui est fait avec l'argile ». Donc il y a le bassilan, qui est le résultat des couleurs obtenues à partir des végétaux, c'est-à-dire le *ngalama*, le *tchangara*, et le *n'pekou*. Tout ça c'est le bassilan. Bassi veut dire la sève, le liquide, le sang des plantes. Les chasseurs trempaient leurs habits dans cette couleur pour se fondre dans la nature. Les bergers aussi trempaient leurs habits dans le liquide pour avoir l'odeur de la nature et créer de l'affection avec les animaux. Du coup le bogo est venu s'ajouter au bassilan et cela donne le bogolan.

A quoi doit-on le passage du bogolan des mains du chasseur aux chanteurs rasta ?

Ce n'est pas un problème de chasseurs ou de rasta. Ces derniers portent des pantalons, des chemises qui ne sont pas produits par des Africains mais par les Colons. Les rasta n'ont voulu qu'être originaux en portant le bogolan. S'ils veulent chanter l'Afrique, rester Africains, ils ne peuvent pas le faire avec un comportement européen. Car ce serait de la moquerie pour l'Afrique.

Comment le bogolan est passé du traditionnel à l'art ?

C'est grâce au groupe Kassobané, dont je suis membre, que cette technique s'est développée. Depuis 1978, nous avons fait des travaux sur le bogolan, réalisé des films, organisé des séminaires et des ateliers pour rehausser le Bogolan. Après les Beaux-Arts, nous nous sommes rendu compte que nous ne nous retrouvions pas dans les pensées et courants (cubisme, l'impressionnisme, le réalisme) en tant qu'artiste peintre africain, car cela ne nous appartenait pas. Apprendre les techniques occidentales n'est pas mal même si elles sont d'origine africaine, avant d'être adoptées et brevetées

par l'Occident. Nous, en tant qu'Africains, qu'est-ce-que nous pouvions faire pour nous retrouver dans ce jeu? Il nous fallait une chose nouvelle, avec laquelle nous pouvions nous identifier. Ayant fait ma thèse sur cela je suis revenu sur le bogolan. Je ne connais de repère dans ce monde d'artiste contemporain qu'avec une technique africaine. En plus du bogolan, il y avait aussi l'indigo, les roches, comment décorer les maisons avec l'argile selon les techniques traditionnelles, la tresse des nattes chez les songhaï (au nord du Mali) et décoration du cuir, etc.

Il fallait rehausser, montrer et mettre en ordre toutes ces techniques ancestrales afin qu'elles soient exposées dans les galeries. C'est à ce moment que nous avons décidé d'adapter les techniques occidentales à nos cultures traditionnelles africaines. Avec le groupe Kassobané, nous avons mené des recherches grâce auxquelles la technique du bogolan est enseignée à l'Institut National des Arts de Bamako (INA). En plus de cela, nous avons un conservatoire à Ségou, où la technique est enseignée. Nous avons animé des séminaires aux Etats Unis d'Amérique, en Inde. C'est notre produit, c'est à nous de le promouvoir, de le faire connaître. Personne ne peut le faire mieux que nous mêmes, les Maliens. Les autres ne le feront pas bien, pas comme leur propre produit. Le groupe a véhiculé ce produit du Mali qu'est le bogolan depuis près de 30 ans. Et c'est grâce à cela qu'il connaît l'essor qu'il a aujourd'hui !

En tant qu'artiste, est-ce que vous vous êtes seulement arrêté à la production d'habits en bogolan ?

Non ! Nous l'avons adapté aux Beaux-Arts. Le bogolan est devenu une technique de communication. Nous l'utilisons comme l'encre de chine, et la peinture. Nous en faisons des œuvres d'art. Nous l'utilisons pour en faire des tenues traditionnelles, des vestes, des costumes. En fait, nous arrivons à nous exprimer artistiquement avec le bogolan. Il est partout dans le monde, dans les galeries et les musées.

Comment vous avez été accueilli après l'école des Beaux Arts ?

Au début, mon travail paraissait ridicule ou perçu comme tel. Mais ce que les autres pensaient m'importait peu car j'avais mon idéologie depuis cette époque. Le diplôme n'était pas mon premier souci. Le mien, à lui seul n'aurait pu faire avancer l'Afrique. Le plus important c'est de voir l'Afrique, aux grands rendez-vous du monde. C'est de voir et d'avoir un produit malien, bamanan et africain.

Je peux dire aujourd'hui que la façon de voir des autres a un peu changé. Les personnes averties ont compris l'importance et la portée du message véhiculé. Elles ont compris l'importance de cette identité qu'est le bogolan.

Que ressentez-vous après tant d'années de lutte pour démontrer au monde entier que l'Afrique a une identité ?

Après toutes ces années, le bilan est très positif. J'ai eu la satisfaction de voir que le bogolan est un produit qui est consommé aussi bien en Inde qu'au Mali. Avec le groupe Kassobané, nous avons beaucoup œuvré à faire connaître cette matière ancestrale. Nous avons assez voyagé pour cela. Dans ce cadre, j'ai été royalement accueilli par les écologistes aux Etats Unis d'Amérique. Ils ont aimé le produit parce qu'il ne pollue pas. Il est entièrement naturel et n'utilise aucune matière chimique. En plus de cela, j'ai découvert à Brooklyn, un quartier bogolan. La marque Nike aussi l'utilise et il y a même des chèques bancaires bogolan. Tout cela est une énorme fierté pour moi et pour l'Afrique. C'est toute



la grande tradition africaine. Que les Africains puissent dire «*je suis là*». On doit montrer ce que l'Afrique a produit, avec le bogolan et les objets des époques précédentes. Les archives de Tombouctou prouvent que des traces écrites ont été laissées par le continent noir. Tout comme les anciens objets créés par l'homme noir au fil du temps. Ils expriment leur talent.

Il faut savoir que le bogolan n'est pas seulement une technique, il est aussi une identité africaine. C'est une culture, un symbole, un message. A travers ses recherches, le groupe Kassobané a réussi à analyser les signes et symboles utilisés dans le bogolan. Avec le bogolan, les messages d'Afrique sont véhiculés dans le monde entier. Un défunt styliste s'est inspiré de notre travail. Il était en Côte d'Ivoire. Il nous a dit : «*c'est grâce à votre travail que je suis venu au Mali*». Et c'est grâce à nous que le Fespaco a instauré le prix du meilleur décorateur, du meilleur costumier ; ce qui n'existait pas. Mais je ne m'approprie pas tous ces efforts. Comme on le dit chez nous, «*un seul doigt ne peut pas prendre une pierre*». Cela veut dire que l'union fait la force.

VALORISATION DES PRODUITS LOCAUX

Le Mali mise sur l'exportation de plats nationaux

En plus de leur attachement à leurs valeurs culturelles, les Maliens sont aussi de grands voyageurs. Pour garder les saveurs de la cuisine locale et atténuer le mal du pays, ils raffolent de plats précuits et de condiments exportés vers les pays où l'on recense la diaspora malienne. Ce «trafic culinaire» donne naissance à des activités génératrices de revenus.

Après un séjour au pays, les émigrés maliens repartent les valises pleines de provisions telles que les boules de bouillie, les paquets de maïs brisé, du mil et d'autres céréales. Mais le produit le plus exporté est le couscous à base de fonio.

Aujourd'hui, nombreuses sont les femmes qui s'adonnent à l'exportation des denrées alimentaires dans le but de ravitailler les Maliens de la diaspora. Celles qui autrefois ne faisaient que le fonio blanchi (cuit à la vapeur, séché et conditionné), ont agrandi leur business en y joignant une autre variété qui se prépare avec un peu d'arachide et de potasse (en bambara «djouka») dans le but de répondre aux exigences de la clientèle. Mais les femmes ne sont pas les seules à exploiter ce créneau. Daouda Diarra est l'un des rares hommes qui évoluent dans ce domaine. Technologue alimentaire et agent du PCDA (Programme Compétitivité et Diversification agricole), cet homme produit aussi bien le fonio que la mangue séchée.

Peu à peu ce commerce a pris de l'ampleur au point de nécessiter une amélioration des conditions de fabrication et d'exportation. «A partir de 1999, des ateliers de formation et des programmes d'accompagnement ont été mis sur pied dans le but d'apporter un plus au processus de fabrication de ces denrées. *«Ces encadrements ont été le point de départ des techniques d'emballage et d'empaquetage qui sont une étape très importante dans la mise en valeur des produits. Grâce à cette formation, l'unité du quartier sans fil (un quartier de Bamako) exporte plus de 60 tonnes de fonio précuit, vers certains pays d'Afrique, d'Europe et des Etats Unis d'Amérique et ailleurs»*, souligne M. Diarra.

Nuima Kébé, une Malienne résidant à Dakar depuis dix ans, n'a pas la nostalgie du pays. Et pour cause : *«depuis notre premier séjour à l'étranger, au Niger, jusqu'à aujourd'hui, mes parents m'envoient le fonio précuit chaque fin de mois. C'est un plat que nous consommons fréquemment, surtout les jours de fête. C'est pourquoi ma famille et moi n'avons pas le mal du pays»*, affirme-t-elle, une pointe de satisfaction dans la voix.

De nos jours, pour pouvoir exporter, le commerçant doit s'adapter aux normes du marché, qui impliquent l'emballage et l'empaquetage. Ce processus contribue à faire du produit une valeur ajoutée. Le marché malien n'est pas très compétitif dans le domaine de l'emballage car il n'y a qu'un seul opérateur sur le marché. Ce dernier est obligé de subir la loi des marques étrangères, notamment européennes et américaines. Les techniques d'amélioration des conditions de fabrication et d'exportation des produits vivriers maliens sont confrontées à d'énormes difficultés comme le coût élevé des



emballages entraînant l'augmentation du prix du produit. «*Nous n'avons qu'un fournisseur d'emballages qui impose ses tarifs. Nous subissons ses humeurs de prix. Or, nous ne pouvons pas vendre à perte*», témoigne M. Diarra.

Le fonio n'est pas le seul produit à avoir été mis en valeur. Le petit mil, le maïs, et le sorgho y ont également bénéficié. Dans certaines superettes et super-marchés de Bamako, ces céréales sont empaquetées et exposées sous plusieurs formes. Malheureusement tous les produits mis en valeur ne connaissent pas le même succès. C'est le cas de la mangue séchée. Pratiquement méconnue des Maliens, ce produit peine à s'imposer sur le marché aussi bien intérieur qu'extérieur.

Dans un élan de développement et de valorisation des produits locaux, les producteurs sont confrontés à beaucoup de problèmes dont certains sont liés à la logistique : les emballages. Ces problèmes sont aussi administratifs. Mais face aux tarifs élevés des emballages et autres matériaux entrant dans le conditionnement des produits mis en valeur, les producteurs font recours aux services de particuliers qui importent du Sénégal voisin.

EXPLOITATION LAITIÈRE AU MALI

Koutiala montre la voie...

La laiterie de Koutiala regroupe des éleveurs, un réseau de revendeuses et 14 employés, dont 5 salariés. La production actuelle, de 400 litres par jour, devrait être rapidement dépassée. Les produits, variés et de qualité, permettent aux éleveurs et aux revendeuses de dégager un revenu régulier. Cette entreprise montre qu'il est possible de faire tourner une structure de transformation laitière à partir du lait local grâce à une approche commerciale soucieuse du contexte et une réelle intégration des acteurs de la mini-filière préexistante.

A Koutiala, le Centre international de développement et de recherche (CIDR) et la direction nationale de l'élevage ont mis en place une entreprise de collecte, de transformation et de commercialisation du lait. En accord avec la politique de soutien au secteur du lait adoptée par le gouvernement du Mali dès 1985, trois objectifs ont été fixés :

- augmenter la production de lait local pour réduire les importations de lait et de produits laitiers ;
- satisfaire et augmenter la demande de produits laitiers de la population urbaine, ce qui implique de fournir des produits de qualité conformes aux goûts des consommateurs, en quantités suffisantes et régulières, à des prix accessibles ;
- ne pas déstabiliser l'équilibre préexistant dans le système traditionnel, c'est-à-dire faire évoluer la filière laitière préexistante plutôt que de créer une concurrence qui pourrait lui être fatale.

Une centaine d'éleveurs fournissent la laiterie. Ils sont constitués en 10 groupes, correspondant à 10 villages. Chaque groupe peut évoluer vers un Groupement d'intérêt économique (GIE). Un contrat est signé avec la laiterie tous les six mois. Chaque groupement s'engage à fournir une certaine quantité de lait tous les matins. La laiterie s'engage à acheter cette quantité au prix fixé par le contrat. Les éleveurs, assurés de pouvoir écouler leur lait, sont ainsi encouragés à produire.

Par ailleurs, la laiterie apporte aux groupes un appui-conseil en matière de production laitière, grâce à un technicien vétérinaire détaché du service de l'élevage. Ce dernier aide les éleveurs pour la production fourragère, le suivi sanitaire et la gestion du troupeau, l'achat en gros d'aliments et de semences fourragères grâce à un fonds de roulement prévu à cet effet.

A son arrivée à la laiterie, le lait est filtré puis il subit un contrôle bactériologique. Des tests de qualité sanitaire sont parfois réalisés par un laboratoire extérieur pour sensibiliser la gérante et le technicien d'élevage sur l'importance de l'hygiène, tant au niveau de la laiterie que du site de production. Le lait est ensuite orienté vers un des deux modules de transformation.

Le module 1 concerne le lait frais (vendu immédiatement après contrôle), le lait caillé et la crème. Il a été mis en place en premier car il ne nécessite ni équipement lourd, ni électricité. Par contre, sa



mise en place est très importante car elle permet de tester le marché et la motivation des différents acteurs (les producteurs, le personnel nécessaire à la transformation et les revendeuses).

Le module 2 nécessite plus d'équipements et surtout une alimentation en électricité. Le lait est pasteurisé avec des réchauds à gaz, puis refroidi dans des cuves d'eau froide. Le lait pasteurisé peut être mis en sachet pour être vendu tel quel ou transformé en yaourts conditionnés en sachets de 1/4 de litre. Les sachets non vendus, le jour même, sont conservés quelques jours par congélation.

UN RÉSEAU DE 100 REVENDEUSES

Une grande partie de la production est vendue à un réseau de 100 revendeuses dont 40 s'approvisionnent régulièrement auprès de la laiterie. Ce réseau est animé par la gérante, qui visite les revendeuses chaque après-midi dans les quartiers et organise régulièrement des réunions avec elles pour évaluer les résultats, discuter des prix de vente et rechercher des améliorations possibles. Les locaux de la laiterie constituent un premier point de vente pour les particuliers et les revendeuses. Celles-ci peuvent également être approvisionnées chaque jour dans un deuxième point de vente ou à domicile.

La laiterie est constituée juridiquement sous la forme d'une Société anonyme à responsabilité limitée (Sarl), associant dans son capital le personnel (qui devra rester majoritaire), les GIE d'éleveurs et les revendeuses qui le souhaitent. Ses principaux partenaires, outre les revendeuses et les producteurs, sont les services de l'élevage et un cabinet comptable qui assure un suivi trimestriel des comptes permettant d'ajuster les prix de vente en fonction des marges dégagées par chaque produit. La laiterie a réussi, en trois ans, à amener son seuil de rentabilité à environ 200 litres par jour, seuil atteint à 72 % en 1994 et dépassé de 10 % sur le premier semestre de 1995 en saison sèche.

Des campagnes de promotion ont permis de faire évoluer sensiblement la consommation urbaine de produits laitiers à base de lait local en proposant des produits variés, de qualité, toujours disponibles, à un prix très légèrement supérieur à celui du marché traditionnel. Les prix pratiqués permettent aux revendeuses de dégager des marges équivalentes à celles du marché traditionnel (50 à 75 francs Cfa/litre en fonction de la saison) ; ils permettent également de procurer un revenu régulier aux producteurs locaux (100 à 125 francs Cfa/litre).

Ce projet montre qu'il est possible de faire tourner une structure de transformation laitière à partir du lait local, à condition d'intégrer au projet les acteurs de la mini-filière lait existante et d'adopter une démarche d'entreprise. Ce qui signifie, en particulier, avoir une approche commerciale et éviter les investissements coûteux et précipités.

L'impact d'une telle entreprise sur le développement économique est indéniable mais il reste cependant limité aux quelques acteurs de la mini-filière locale. Un impact beaucoup plus significatif doit être obtenu en démultipliant le « modèle » ainsi testé dans d'autres minis filières locales, moyennant des adaptations à chaque nouveau contexte. Des économies d'échelle pourront alors être obtenues. Ce niveau d'intervention sur la filière nationale semble nécessaire pour que soit réellement inversée la spirale qui favorise les importations au détriment de la production locale.

L'OFFICE DU NIGER

Faire du Mali le «panier de riz» de l'Ouest africain

Situé au centre du Mali, l'Office du Niger (ON) est l'un des plus anciens et des plus grands projets d'aménagement hydro-agricole en Afrique subsaharienne. Il a été créé en 1932 après la découverte au centre du Mali en 1925 d'un delta fossile, le Delta central nigérien. Il prévoyait initialement l'aménagement d'environ un million d'hectares en cinquante ans. Ses objectifs principaux étaient : satisfaire les besoins en coton de l'industrie textile française, d'assurer la sécurité alimentaire en riz des régions sahéliennes de l'Empire Français d'Afrique de l'Ouest.

Cependant, en 1982, cinquante ans après sa création, l'Office du Niger était loin d'atteindre, à cette échéance, les objectifs qui lui avaient été fixés.

- La superficie aménagée s'élevait à moins de 60.000 ha, soit seulement 6 % de l'objectif.
- Sur cette superficie aménagée, près du tiers était abandonné.
- La culture du coton, avec des rendements moyens qui avaient plafonné à environ une tonne de coton graine/ha, fut abandonnée en 1970.
- Les rendements moyens de paddy, qui avaient rarement atteint 2,5 t/ha, étaient à leur niveau le plus bas avec seulement 1,6 t/ha.
- Les paysans n'étaient pas satisfaits de leurs conditions défavorables

Avec de telles performances, il n'était pas exagéré de considérer l'ON comme l'exemple même de l'éléphant blanc, ayant englouti d'énormes investissements et des subventions pour assurer son fonctionnement. Dans ces circonstances, il fallait une bonne dose d'optimisme pour proposer un projet de réhabilitation d'une telle entreprise. C'est pourtant ce qui fut fait à partir de 1978 et qui est en passe de réussir.

UNE RÉHABILITATION SPECTACULAIRE

La Révolution verte en riziculture, commencée en Asie au milieu des années 1960, avec la mise au point et la vulgarisation de l'IR8, la première variété moderne semi-naine, ne fut expérimentée en Afrique de l'Ouest qu'au début des années 1970, avec de petits projets dans plusieurs pays, bénéficiant de l'assistance technique des Chinois. Les résultats de ces expériences étaient spectaculaires, avec des rendements de 4-5 tonnes paddy par hectare. Cette expérience et la sécheresse qui frappa la région du Sahel ont poussé le gouvernement malien à envisager la réhabilitation de vieux projets de riziculture comme l'Office du Niger.



C'est ainsi qu'avec l'assistance de l'Association pour le Développement de la Riziculture en Afrique de l'Ouest (ADRAO), créée en 1972, le gouvernement du Mali présenta, en 1977, une étude prospective de l'intensification de la riziculture à l'Office du Niger. Cette étude servit de base à une mission d'identification de la Banque Mondiale la même année à un projet d'assistance technique et d'ingénierie l'année suivante. Par la suite, d'autres bailleurs de fonds se joignirent à cet effort. Le premier projet pilote de réhabilitation des aménagements fut entrepris en 1982, avec l'assistance du gouvernement hollandais. Actuellement, six bailleurs de fonds fournissent de l'assistance à l'ON. Il s'agit de l'Union Européenne de la Banque mondiale, de la France, des Pays-Bas, de l'Allemagne et des Etats-Unis d'Amérique.

ENTRE 1983 ET 1994 : DES RÉSULTATS SPECTACULAIRES

Le triplement des rendements du paddy moyen de 5t/ha, l'augmentation de près de 30 % des superficies cultivées, la récupération d'une bonne partie des terres qui étaient précédemment abandonnées, la croissance des petits exploitants et de la productivité ont contribué à la réduction de la pauvreté et à l'amélioration de la sécurité alimentaire au Mali.

Les causes de ce succès sont d'ordres technique et institutionnel

Facteurs techniques

La maîtrise de l'eau : apport et drainage de l'eau aux moments voulus et maintien du plan d'eau optimum dans la rizière. Elle est un préalable à toutes les autres techniques culturales d'intensification en riziculture. Elle fut réalisée essentiellement par les travaux de réhabilitation du réseau d'irrigation et de drainage et le planage des parcelles. La réhabilitation n'ayant porté à ce jour que sur 40% des superficies cultivées, il reste donc encore une marge importante d'accroissement des rendements moyens et de la production. Pour s'en convaincre, il suffit de savoir que les rendements moyens des zones qui sont entièrement réhabilitées peuvent atteindre 7t et 3t/ha, respectivement. Par contre, ceux des zones où la réhabilitation n'a pas encore commencé, les rendements sont de 3t/ha seulement. Cependant, même ceci représente le double du rendement moyen des dix dernières années, parce que les paysans ont réussi à améliorer la maîtrise de l'eau par des méthodes manuelles et la traction animale de planage des parcelles.

La disponibilité de thèmes performants et leur vulgarisation efficace : ce sont des variétés à haut rendement préalablement testées, des formules d'engrais déjà mises au point et de multiples techniques culturales. Ces thèmes n'étaient pas adoptés soit parce que des préalables, comme la maîtrise de l'eau, n'étaient pas réalisés, soit parce que l'environnement économique, comme la fixation de prix par l'Etat et le monopole de vente de paddy à l'ON, n'était pas incitatif.

Un bon exemple d'une technique culturale dont l'adoption a été rendue subitement attractive est le repiquage (au cours des cinq dernières années, le pourcentage des superficies repiquées a augmenté de 10 % à 70 %). L'accroissement rapide des rendements a créé des goulots d'étranglement au niveau du battage et du décortiquage qui étaient des opérations exécutées par l'Office du Niger. Il a été mis au point rapidement de petites batteuses et décortiqueuses qui étaient à la portée des paysans aux plans technique et financier. Cette petite motorisation a eu l'avantage supplémentaire de permettre aux paysans de profiter des mesures de libéralisation qui ont été prises à partir de 2005.

Facteurs économiques et institutionnels

Libéralisation de la commercialisation du paddy : instituée à partir de 1985 et qui a permis globalement aux paysans de mieux valoriser leur production, bien qu'il y ait eu quelques cas où des paysans ont fait les frais de mauvaises transactions par des commerçants malhonnêtes. Au cours des cinq dernières années, les activités de commercialisation et de transformation des produits agricoles ont été réalisées par le secteur privé. Les usines artisanales se sont très vite répandues dans la zone de l'ON, et, avec le temps, sont devenues beaucoup plus efficaces en coût, à cause de leur mobilité, des frais généraux limités et une bonne qualité par rapport aux usines industrielles de riz.

La sécurité foncière : L'instrument principal a été l'octroi d'un droit de la terre transmissible aux héritiers aux seules conditions de payer la redevance et de continuer à exploiter la terre en bon père de famille.

Dans le but de remettre au point sa mission et de limiter ses fonctions, une restructuration a été mise au point au milieu des années 1980. Parmi les activités clés actuelles de l'ON figurent la gestion de l'eau, l'entretien des infrastructures mené avec l'assistance des entreprises privées, l'administration des terres et la vulgarisation agricole. La réduction des autres services a entraîné une compression des effectifs de plus de 70%. Les effets sociaux de ces mesures ont été atténués par l'octroi d'une allocation de réinsertion équivalant à trois ans de salaire permettant au personnel compressé de s'installer comme exploitants agricoles ou prestataires de services (tâcherons de battage, décorticage, entretien de réseau ou de service après vente de matériel agricole).

Les résultats spectaculaires de l'investissement de l'ON dans l'infrastructure et l'appropriation des activités de commercialisation et transformation des produits par le secteur privé ont servi d'appui à sa restructuration. Réorienter les institutions d'irrigation vers des services d'eau essentiels, avec des sources de financement bien déterminées, est un élément-clé pour le succès et la pérennité. Dans le cas de l'ON, l'entretien de l'eau est financé uniquement par des redevances rapportées par la production de l'eau.

L'expérience de l'ON sur les droits de la terre montre que les paysans peuvent jouir d'une sécurité foncière sans toutefois être propriétaires terriens. Dans plusieurs localités, les paysans sont beaucoup plus disposés à financer des investissements d'irrigation au niveau du champ.

Le domaine du crédit agricole souffre à cause du laisser-aller qui a prévalu dans le passé, quand les paysans remboursaient rarement leurs prêts. Même à présent, malgré la croissance de revenus et la sécurité en production générée par la réhabilitation et les taux de rendement élevés, les niveaux des prêts impayés sont trop élevés, avec comme conséquence la réduction de la consommation des intrants essentiels et d'équipement agricole.

Les premières réhabilitations ont coûté très cher, leur efficacité a été mise en cause, de même que leur expansion. Cependant, il faut noter la complaisance des paysans à entreprendre eux mêmes une grande partie de travaux d'aménagement qui étaient faits par l'ON. Il devrait être ainsi possible d'envisager que toutes les terres actuellement aménagées seront réhabilitées. Ceci va probablement nécessiter une nouvelle approche où les travaux vont être en grande partie à la charge des bénéficiaires et non plus faits clés en main.



Le Mali dispose non seulement des moyens pour son autosuffisance en riz mais aussi de la possibilité d'exporter dans la sous région. Avec le développement de la double culture qui n'est qu'embryonnaire, la poursuite active de la réhabilitation des terres déjà aménagées, la reprise prochaine de nouveaux aménagements et la plus grande compétitivité apportée par la dévaluation du franc CFA. Tout semble indiquer un avenir plein de promesse pour l'Office du Niger au Mali, avec la possibilité de réaliser un jour son rêve «panier de riz» de l'Afrique de l'Ouest

L'Office du Niger peut, par contrat, attribuer à des personnes physiques ou morales des terres non aménagées, aux fins d'installation de projets ou entreprises de production, de transformation, de commercialisation, de service lié à la riziculture ou de tout autre type d'activité relevant du secteur. Le bail ordinaire porte sur une durée maximale de 30 ans. Il est renouvelable indéfiniment, par accord express des parties.

Après 73 ans d'existence, l'ON ne dispose que de 82 000 hectares en terme de superficies aménagées et exploitées, soit environ un douzième de l'objectif initial. De ce fait, pour qu'elle puisse demeurer un vecteur de la dynamique, non seulement de l'économie malienne, mais aussi de la sous région ouest africaine, il faudra :

Que les partenaires nationaux aussi bien qu'internationaux puissent investir massivement dans le domaine des extensions de superficies cultivables en Zone Office du Niger.

Dans le but de concrétiser la volonté d'intégration des Etats membres de la communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), à travers un développement harmonieux, les autorités du Mali ont mis à leurs dispositions des parcelles totalisant 100 000 hectares en zone Office du Niger. Les objectifs principaux de ce programme sont, entre autres, la contribution à l'intégration sous régionale et à la sécurité alimentaire des pays de l'espace CEDEAO.

Source : *Rapport 2009 du Ministère de l'agriculture du Mali*

AMÉNAGEMENT HYDROAGRICOLE

Un facteur de développement économique et d'autosuffisance alimentaire

Le Mali compte de vastes zones inondables et un potentiel irrigable estimé à près de 2,2 millions d'hectares. Bien que disposant de ce grand potentiel, le secteur agricole reste fortement tributaire des aléas climatiques. En dépit des difficultés rencontrées dans le domaine de l'irrigation, les cultures irriguées contribuent à la satisfaction des besoins alimentaires et à la diversification de la production agricole.

Le développement des cultures irriguées permet de mieux sécuriser les revenus des producteurs et d'améliorer l'exploitation des ressources dont dispose le Mali. Pour les régions du Nord notamment, l'irrigation constitue la seule perspective de mise en valeur des terres agricoles et de réduction du déficit alimentaire qui les affecte particulièrement.

L'irrigation, en maîtrise totale de l'eau, occupait en 1999 environ 80 000 ha de superficies brutes exploitées dont près de 80 % dans la zone de l'Office du Niger. Les rendements moyens obtenus sur les périmètres à maîtrise totale sont de l'ordre de 5 t/ha de paddy.

L'exécution du programme gouvernemental (30 000 ha) 1997-2002 a permis une augmentation de superficie de 23 000 ha et de porter la part de la maîtrise totale de l'eau à 103 000 ha à la fin de 2002.

Dans le cadre du programme 2003-2007, dont l'objectif de réaliser 50000 ha en maîtrise totale de l'eau, 7044,5 ha ont été réalisés en 2003.

Ce qui porte à environ 110 000 ha la superficie totale aménagée en maîtrise totale.

L'esquisse du schéma directeur de l'Office du Niger à moyen terme prévoit que les ouvrages de base actuels pourraient irriguer une superficie aménagée de 105 000 ha en riz d'hivernage, limitée par le débit pouvant transiter par les différents systèmes hydrauliques qui est estimé à 200m^{3/s}.

Toutefois, dans le cadre de l'étude du schéma directeur de développement de la zone de l'Office du Niger, l'option retenue, qui fait actuellement l'objet de discussions avec les différents partenaires, porte sur une prévision de 120 000 ha en 20 ans. Elle portera les superficies actuelles à 200 000 ha à l'Office du Niger en vue de satisfaire à terme la demande sous-régionale. La réalisation de certains de ces aménagements pourrait être envisagée dans le cadre du NEPAD dont les projets prioritaires sont en cours d'élaboration.

L'irrigation par submersion contrôlée est pratiquée dans les plaines annuellement submersibles des régions de Ségou (ORS, 35 415 ha), de Mopti, (ORM, 49 190 ha), et dans les mares de la région de



Tombouctou et Gao. Les rendements varient en moyenne de 0,8 à 1,5 t/ha de riz paddy. Ce type d'irrigation connaît des difficultés dues au déficit hydraulique et pluviométrique des dernières années. Les paysans restent cependant toujours attachés à cette technique en raison de ses charges de production moins élevées, la faible modification de la trame foncière qu'elle engendre et de la taille relativement plus grande des parcelles. Elle constitue par ailleurs une solution raisonnable à l'amélioration de la production agricole dans certaines zones défavorisées et à forte concentration de pauvres.

La culture de décrue occupe environ 60 000 ha. Elle est pratiquée dans les lacs et mares (régions de Kayes, Tombouctou et Gao). La submersion et la culture de décrue totalisent 65 % des superficies aménagées.

L'irrigation traditionnelle, sous forme d'aménagement de bas fonds, basée sur la culture du riz, représente environ 2% de la superficie totale aménagée. Ces bas-fonds sont localisés dans le Sud du pays où la pluviométrie est suffisamment élevée, à savoir la zone de CMDT, la zone de la haute vallée du Niger (Koulikoro, Kati) et le Sud de la région de Kayes (Kita, Kéniéba et Bafoulabé). Ce type d'irrigation est relativement peu coûteux (généralement de l'ordre de 500 000 à 1 000 000 francs Cfa/ha) mais les rendements restent assez faibles.

En plus de ces quatre formes principales, de nouveaux types émergent, parmi lesquelles, les petits et micro-périmètres privés périurbains et l'irrigation oasienne. Les besoins d'aménagement de petits périmètres irrigués à partir d'eau de surface non pérenne sont appréciables.

ATOUTS ET CONTRAINTES

La disponibilité des ressources en eau constitue le déterminant du développement des cultures irriguées. Les consommations actuelles en eau du secteur de l'irrigation sont de l'ordre de 3,5 milliards de mètre cube (25 000 m³/ha). Elles sont presque entièrement concentrées sur une période de sept mois (du 1^{er} juin au 31 décembre), ce qui semble laisser une grande marge pour des extensions. La situation est cependant moins favorable qu'il n'y paraît.

Les contraintes et limitations liées à l'exploitation des ressources en eau sont de trois ordres :

- l'irrégularité du régime pluviométrique et hydrologique (baisse du débit des fleuves et rivières, assèchement rapide des lacs et mares, baisse de la recharge annuelle des nappes) ; la pluviométrie moyenne des 20 dernières années est inférieure de 15 à 20 % à celle des années précédentes ;
- les difficultés de localisation des aquifères par rapport aux sites d'utilisation (le taux d'échec atteint parfois 30 %) et faibles débits unitaires (moins de 5 m³/h pour la plupart des forages),
- le coût de l'exhaure ou des ouvrages de retenue d'eau de surface en moyenne très élevé ; l'exploitation coûteuse des eaux souterraines,
- le manque de planification et de gestion intégrée des ressources en eau liée à l'absence de vision globale desdites ressources et de leurs usages.

Plusieurs régions du pays connaissent un déficit important d'eaux de surface. Les eaux de pluie, qu'elles aient ou non un écoulement rapide, ne sont pas adéquatement valorisées à travers des ouvrages de retenue en nombre insuffisant. On estime à plus de 500 le nombre de petits barrages et

d'aménagements de bas fonds. Ils sont construits sur des petits bassins versants de moins de 5 000 km² et participent à l'irrigation pour plus de 5 000 ha.

Les eaux de surface non pérennes sont évaluées à 15 milliards de mètre cube en année de pluviométrie moyenne. Le taux de participation directe ou indirecte des petits cours d'eau à la recharge de la nappe est estimé à 98 % pour les forages et 60 % pour les puits modernes.

Les consommations en contre-saison, bien que faibles, surviennent à une période où les débits des fleuves et les niveaux dans les barrages de retenue sont faibles.

Parmi les opportunités intéressantes de développement des cultures irriguées au Mali, l'on peut souligner : l'existence d'un important potentiel de ressources en eau et en sols non encore exploité, la forte demande en aménagement, insatisfaite en particulier dans les régions du nord, la priorité que le gouvernement accorde à la sécurisation de la production agricole par l'irrigation. Sans compter l'existence d'une pratique traditionnelle de cultures irriguées (maîtrise des techniques de production, notamment la riziculture par les exploitants des zones irriguées) et l'engouement des producteurs (communautés rurales et secteur privé).

Source : *Commentaires d'un document du Ministère de l'agriculture du Mali*



CULTURE DU BLÉ AU MALI

Des potentialités immenses à Tombouctou et à Ségou

Tombouctou et la zone «Office du Niger» (en cours d'expérimentation) sont des régions par excellence de la culture du blé et cela grâce à leurs nombreuses potentialités (fleuve Niger, mares, lacs). Cependant, le rendement est très déficitaire. Cette céréale fait partie de l'alimentation de base du Malien. Il est utilisé dans la fabrication des pains moderne et traditionnel au Mali.

«Si la volonté politique suit, le Mali sera un grand pays producteur de blé», semble prédire Ousmane Diarra, ingénieur agronome. Introduite au Mali dès le 15^{ème} siècle par les Almoravides, conquérants venus du Maroc, la culture du blé a peu à peu gagné le reste du pays. Aujourd'hui, le Mali produit moins de 10 000 tonnes par an. L'ancien ministre de l'agriculture, Tiémoko Sangaré, estime que la production pourrait atteindre 250 000 tonnes dans les prochaines années dans la seule zone de l'Office du Niger où la culture est en cours d'expérimentation. Faisant partie des trois grandes cultures au Mali, le blé ne demande pas un aménagement spécial du champ, ni un lourd travail d'entretien.

Il existe plusieurs sortes de blé dont deux ont une importance économique réelle à l'heure actuelle. Il s'agit du blé dur, cultivé dans les zones chaudes et sèches. Il est utilisé dans la fabrication des semoules, couscous et pâtes alimentaires. Quant au blé tendre ou froment, il est destiné à produire la farine utilisée dans la fabrication du pain.

Producteur historique de blé en Afrique subsaharienne, le Mali, aux dires de M. Diarra, ne cultive cette céréale qu'en faibles quantités et avec de très bas rendements. «Plusieurs facteurs constituent un frein au développement de cette filière au Mali dont, entre autres, le non renouvellement des semences, la quasi-absence de mécanisation agricole, les subventions tant du blé européen qu'américain et l'absence d'infrastructures dans les sites actuels de production, augmentant considérablement les coûts de transports des intrants et d'évacuation de la production», analyse M. Diarra

Aujourd'hui, le blé est essentiellement cultivé dans les cercles de Diré et Goundam (région de Tombouctou). Près de 45 000 ha se prêteraient à la culture irriguée du blé dans cette région où les superficies qui lui sont consacrées ne représentent que 2244 ha, soit moins de 5 % des potentialités de la zone. Les régions de Kayes et de la zone nord de l'Office du Niger disposent également de ressources hydriques importantes et de conditions agro climatiques favorables à la culture du blé.

La production du blé dans les cercles de Diré et de Goundam est actuellement de plus de 6000 tonnes dont la plus grande partie est transformée en farine artisanale et auto consommée.

Face au déficit de la production, le haricot, le maïs, le fonio et le mil sont utilisés dans la fabrication du pain local très prisé par la classe moyenne.

A l'origine de cette augmentation du coût de la farine, un fiscaliste, sous le sceau de l'anonymat, évoque des facteurs endogènes et exogènes.

S'agissant des facteurs exogènes, notre interlocuteur évoque le coût élevé du blé sur le marché international. *«Etant donné que nous importons du blé, bien que nous le cultivions à l'Office du Niger, il va sans dire qu'une fois que le prix de cette denrée augmente, cela va se ressentir au plan national»*, répond fiscaliste.

Quant aux facteurs endogènes, *«ils tiennent au fait qu'aujourd'hui, il n'y a que deux unités de production à savoir : les Grands moulins du Mali et le Grand distributeur de céréales»*. Aux dires de notre fiscaliste, le gouvernement est à ce jour partagé entre l'idée de protection de l'industrie locale et la libéralisation du secteur.

«Dans le temps, il y avait «le taureau rouge» (une marque de farine de blé de 50kg produite au Mali). Pourquoi a-t-il disparu du marché ? Parce que tout simplement la pression fiscale est élevée. Donc la farine ne peut pas être concurrentielle sur le marché. L'Etat intervient dans le circuit économique. Pour cela, il lui suffit de taxer fort ou de détaxer selon qu'on veut favoriser ou défavoriser un groupe», argumente notre fiscaliste.

Loin d'être un aliment de luxe réservé aux seuls nantis, le pain devient de plus en plus un aliment de base des Maliens car accessible à toutes les bourses.

RETOUR EN FORCE DU PAIN TRADITIONNEL

Mais depuis quelque temps, avec l'augmentation du prix de la farine de blé et des autres céréales, la filière pain est fortement secouée et son poids est revu à la baisse par les boulangers.

Malgré les mesures prises par le gouvernement malien, de concert avec les acteurs de la filière, force est de constater que la qualité et le volume de la baguette du pain laissent à désirer.

Selon Mamadou Sidibé, adjoint au gérant de la «Boulangerie Kadiatou», l'un des problèmes majeurs auxquels les boulangeries sont confrontées est l'approvisionnement en farine. *«Sans farine pas de pain !»*, dit-il. A l'en croire, sa boulangerie s'approvisionne aux «Grands moulins du Mali» (GMM) qui cédait le sac de farine de 50 kg à 17 500 francs Cfa, contre 22 500 francs Cfa aujourd'hui.

Pour Modibo Koné, un nutritionniste, *«le pain local ne constipe pas. Alors que c'est la constipation qui cause toutes les maladies gastriques et même parfois des hémorroïdes internes»*.

Il fait remarquer : *«la consommation du pain chez nous est un peu ancienne puisque dans beaucoup de nos sociétés traditionnelles, était fabriquée une espèce de pain à partir de nos céréales (mil, sorgho, maïs) appelée «takula» qui remplissait les mêmes fonctions que le pain européen, mais que ce dernier a surclassé dans les grandes villes»*.

Aujourd'hui ce pain traditionnel est consommé lors des cérémonies familiales ou des offices religieux sous forme d'aumône aux talibés et aux mendiants. Sa fabrication se modernise et il commence à ravir la vedette au pain moderne, qui contient de la levure nuisible à la santé.



Selon Aliou Traoré, propriétaire de la boulangerie «le bon coin», sise au quartier Daoudabougou sur la rive droite du fleuve Niger passant par le centre de Bamako, le pain traditionnel est très apprécié par une clientèle composée des internats des établissements d'enseignement secondaire et supérieur, et du reste de la population séduit par sa qualité nutritionnelle.

A cela s'ajoute le prix, à la portée de toutes les bourses : 175 francs Cfa la baguette contre 300 francs Cfa la baguette de pain moderne. La hausse vertigineuse et anarchique du prix de pain moderne a entraîné la naissance d'un pain spécial dit «maliburu», fabriqué à base de farine de blé et de céréales sèches (mil, sorgho, maïs). Beaucoup de consommateurs estiment d'ailleurs que ce pain est de qualité.

Néré : transformation locale

Les femmes du village de Fana (Mali) mettent à profit la saison sèche pour se former aux techniques de transformation du fruit du néré en «soubala», condiment pour assaisonner la sauce du riz, améliorant ainsi leurs conditions de vie

La sous-préfecture de Fana, à 105 km de Bamako (Mali) brille par la cueillette et la transformation en produit de consommation du fruit du néré. Cette activité est l'apanage de la population locale, qui l'exporte vers les autres régions du pays. Le néré est un arbre très répandu dans la zone sahéenne atteignant souvent la taille du baobab. Il fait partie de la famille des Mimosacées

Cet arbre est très utile pour le bien être de la population du Mali. Ses feuilles, son écorce et sa racine sont utilisés dans le traitement traditionnel de certaines maladies.

Ainsi, les graines fermentées servent de condiment pour assaisonner les sauces et les soupes. Les graines torréfiées sont utilisées comme un substitut du café. La pulpe farineuse des fruits est consommée directement ou mélangée avec de l'eau pour préparer une boisson sucrée et rafraîchissante riche en hydrate de carbone.

Les gousses bouillies sont utilisées comme colorant dans la poterie. L'écorce, les racines, les feuilles, les fleurs, les fruits et les graines sont utilisées en médecine traditionnelle pour traiter une grande variété de maux tels que les maladies de peau, l'hypertension artérielle etc.

La pulpe du fruit est un ingrédient dans l'alimentation des porcs et des chiens. Les graines sont ajoutées aux aliments pour volaille, le bois est utilisé dans la fabrication d'ustensiles de cuisine (mortiers, pilons bols). Les fibres des gousses et les racines sont utilisées comme éponge, cordes d'instruments de musique et pour la production de petits paniers.

En outre le néré, en tant que légumineuse arbustive, a la réputation d'améliorer la qualité des sols. Il est également important en apiculture, car il offre une bonne source de nectar et convient à la mise en place de ruches.

La transformation du néré, en produit d'assaisonnement pour la cuisine, appelé "soubala" en langue locale, fait partie des tâches pénibles à faibles revenus. Le "soubala" qui résulte d'une longue transformation des grains du néré, est très apprécié par les populations locales. Cette transformation passe par une longue cuisson nécessitant un usage abondant du bois de chauffe, puis par un séchage à partir d'une exposition au soleil.

La forte demande dont fait l'objet "Parkia biglobosa", engendre une exploitation abusive des fruits du néré. Il apparaît donc une menace de disparition progressive du néré. Cette disparition participe à la réduction de la végétation savannicole, de même qu'à la détérioration des écosystèmes. Les populations de la sous-préfecture de Fana, se consacrent pendant la saison sèche aux travaux de préservation et de conservation du néré.



Pour cela elles bénéficient de l'appui des organisations non gouvernementales.

Cette aide vise à initier ces femmes à :

- créer des pépinières de néré d'une part, protéger cette espèce et les écosystèmes, et d'autre part.
- sauvegarder les écosystèmes savaniques ; protéger la biodiversité par la création de pépinières de néré et la réimplantation dans la nature des plants ;
- participer à la réduction de l'usage de bois de chauffe à travers la promotion des fours et foyers améliorés ;
- promouvoir les énergies renouvelables à travers les séchoirs solaires ;
- construction d'un hangar d'abri des équipements de fabrication du "soubala" ;
- la formation des femmes aux techniques d'utilisation des fours et foyers améliorés pour néré ; la construction des séchoirs solaires et aux techniques de leurs utilisations par les femmes ;
- Elles sont initiées aux techniques de fabrication améliorée du "soubala" (condiment utilisé pour assaisonner la sauce au Mali), en réimplantant des plants de néré dans la nature. Elles mettent en place de pépinières de 200 plants, construisent 02 fours et 04 foyers améliorés, de séchoirs solaires.

Vu son utilité, les autorités du Mali ont préconisé des sanctions contre toutes personnes qui seraient pris en flagrant délit de couper ou vendre le bois de cet arbre, classé patrimoine national.

PÊCHE ARTISANALE AU MALI

La production en grande partie commercialisée

Il existe très peu de données actualisées sur la pêche artisanale au Mali. Mais de toute évidence, elle s'effectue dans les fleuves, les lacs, les mares, les barrages hydro-électriques, les barrages agropastoraux, les plaines inondées etc.

Le Mali partage avec ses voisins du Sénégal et de la Guinée deux fleuves d'importance majeure. Le fleuve Sénégal crée à l'Ouest un grand axe hydrographique de 900 km de long dont les affluents principaux sont le Bafing, le Bakoye et la Falémé. Le fleuve Niger dont 30 % du bassin versant se trouve au Mali, qui traverse le pays d'Ouest en Est sur 1750 km, dessinant le Delta intérieur du Niger au Nord et dont l'affluent principal est le Bani. Le pays dispose également d'un nombre important de lacs parmi lesquels le lac Faguibine (800 km) et de grandes mares.

Une multitude d'espèces apparaissent en quantité non négligeable dans ces eaux, selon l'Office de la Pêche du Mali. Parmi celles-ci, on peut noter entre autres les Cichlidae qui arrivent largement en tête (26,6 % de la production) avec *Oreochromis niloticus* (10,2 %) *Tilapia zillii* (8,3 %), *Sarotherodon galileus* (6,2 %), *Oreochromis aureus* (1,9 %). Ces espèces sont très convoitées.



Transformation de produits halieutiques : la chasse gardée des femmes



Les pêcheurs maliens utilisent une grande panoplie d'engins et de techniques de capture, adaptées aux conditions changeantes du milieu en fonction de la saison, en particulier dans la zone deltaïque. Les techniques de pêche sont étroitement liées aux rythmes bioécologiques des espèces piscicoles et, par conséquent, aux changements hydrologiques interannuels et saisonniers.

Les filets à deux mains et le harpon sont les engins de pêche les plus utilisés pour les pêches collectives organisées pour la récolte de poissons des mares aménagées. La technique utilisant les filets à deux mains concerne des petits cercles de pêcheurs qui déploient les filets en convergeant vers le centre. Les pêcheurs au harpon longent les bordures enherbées des mares en piquant le poisson après l'avoir repéré. L'emploi du filet maillant dormant est un recours des pêcheurs si la configuration de la mare le demande. C'est le cas des mares allongées où le filet maillant peuvent servir de délimitation de biefs que l'on peut pêcher par temps. Ainsi, le filet maillant assure un rôle de délimitation des zones privilégiant des moments de pêche et en même temps servant de piège.

HUIT MILLE TONNES DE POISSON IMPORTÉES EN 2008

Au niveau des barrages, les engins utilisés sont moins diversifiés, les pêcheurs ayant progressivement adopté ceux qui se sont révélés les plus adaptés aux pêcheries lacustres (plus grande profondeur, présence de souches immergées, faible courant). D'autres techniques ont été modifiées (exemple : les nasses «durankoro» utilisées comme des casiers appâtés pour pêcher en eau profonde).

Les grands sites de pêche du Mali sont, par ordre d'importance, le Delta central (80 000 à 90 000 tonnes, le lac du barrage de Manantali (7 000 tonnes de poisson frais) et le lac de Sélingué (4 000 tonnes de poisson frais).

Au cours des quinze dernières années, la demande a pu être globalement satisfaite grâce à la réorientation des flux commerciaux vers les marchés intérieurs et dans une moindre mesure par des produits d'importation en provenance de la Côte d'Ivoire, du Sénégal, de la Mauritanie pour le poisson congelé et séché.

Les importations, qui étaient de 2.000 tonnes environ en l'an 2000, ont atteint 8.000 tonnes en 2008, soit plus de 1,1 milliard de F CFA. Par contre, les exportations sont en nette régression et se situent à 424 tonnes en 2008. Les données relatives aux exportations sont sous estimées par les statistiques douanières.

La pêche constitue par ailleurs un vecteur important de la culture et du savoir-faire malien à l'étranger, résultant notamment d'une longue tradition et leurs activités génèrent des rapatriements de revenus non négligeables.

La consommation de poisson au Mali est estimée à 7,6 kg/an /t contre 8,4 kg/an/t pour la viande fraîche. Ce qui traduit une demande importante en poisson en comparaison avec la situation dans d'autres pays enclavés de l'Afrique. Pour apprécier la contribution de la filière poisson à la sécurité alimentaire et à l'apport en protéines d'origine animale, il est nécessaire d'intégrer la très forte consommation du poisson fumé et séché.

En terme d'emplois, l'activité pêche concerne directement 120 000 pêcheurs. En prenant en compte les emplois générés en amont et en aval de l'activité pêche, le nombre d'emplois assurés par l'ensemble de la filière peut être estimé à 500 000 personnes. Cette estimation prend en compte l'activité de pêche sur les cours d'eau (environ 5 000 km), et les emplois saisonniers dans les zones à forte production (environ trois personnes en moyenne par ménage de pêcheur professionnel pendant trois mois). A cela, s'ajoutent les Nigériens, Sénégalais et Guinéens dont certains se sont établis au Mali. Leur nombre reste indéterminé.

LES PROCÉDÉS DE TRANSFORMATION

Jusqu'aux dernières décennies, du fait de la faiblesse des infrastructures de conservation appropriées, trois quarts environ de la production nationale sont commercialisés sous forme transformée, par fumage, braisage et, dans une moindre mesure, par séchage.

- Le fumage : Il peut durer jusqu'à trois jours selon l'espèce, la taille et le marché ciblé. La méthode généralement répandue est le fumage à chaud, qui cuit et sèche partiellement le poisson.
- Le séchage : Le poisson est très souvent séché pour faciliter sa conservation et surtout sa commercialisation en toute saison. Le séchage s'applique à la presque totalité des espèces rencontrées. La durée de conservation varie de trois à six mois dans les campements de pêche.
- Le braisage : Cette technique est généralement pratiquée sur le polypterus et sur les poissons de petite taille sur une litière de paille. Le produit obtenu est également utilisé dans l'alimentation de la volaille.
- La friture : Elle est généralement pratiquée sur l'espèce *Brycinus leuciscus* pour faciliter sa conservation et son transport sur de longues distances. Elle permet de donner une valeur marchande à cette espèce très recherchée sur les différents marchés.
- L'extraction d'huile : L'espèce sujette à l'extraction d'huile est *Brycinus leuciscus*. C'est la principale source de matière grasse utilisée dans les préparations culinaires en milieu pêcheur. En vulgarisation,

l'extraction d'huile à partir du poisson frais fait place à la technique traditionnelle qui a longtemps consisté en la fermentation du poisson et l'extraction de l'huile dans de l'eau bouillante.

Cette tendance est en train de changer. Ainsi, dans le Delta central, s'il était admis qu'environ 80-90 % des captures étaient essentiellement transformées par fumage, contre 30 % à Sélingué et près de 50 % à Manantali, l'on assiste depuis les dernières



Les hommes s'invitent à la transformation des produits halieutiques



années, dans ces principales zones de production, à une implantation progressive de la filière d'approvisionnement en poisson frais sous glace, plus rémunératrice, notamment en direction des centres de consommation urbains.

DES GOULOTS D'ÉTRANGLEMENT

La filière poisson se trouve confrontée à plusieurs contraintes qui entravent son développement.

D'abord les commerçants sont soumis à des taxes officielles (taxes de conditionnement, patentes et licences d'exportation) qui peuvent représenter des coûts substantiels, et ainsi avoir une incidence sur l'organisation des marchés. Les taxes perçues auprès d'un commerçant établissant la liaison entre Sélingué et Bamako (125 km) peuvent ainsi représenter entre 5 à 6 % du chiffre d'affaires.

En suite il y a une augmentation de la pression fiscale, formelle et informelle des difficultés d'acheminement du poisson face aux procédures administratives et douanières non maîtrisées ou parfois contraignantes et l'accès difficile aux marchés intérieurs éloignés des zones de production et aux marchés sous-régionaux

Source : Direction nationale de la pêche et de l'élevage

40 000 PÊCHEURS RECENSÉS

Enfin, se pose la question de la valorisation insuffisante de la production;

Il existe trois grandes catégories de pêcheurs au Mali : les pêcheurs professionnels migrants, les pêcheurs professionnels sédentaires et les agriculteurs - pêcheurs. Ces groupes se distinguent, en fonction du temps consacré à la pêche, du capital investi et du mode de vie des communautés concernées.

L'unité sociale de base des pêcheurs est constituée par le ménage, qui regroupe en moyenne 7 à 8 personnes dont 2 à 3 actifs. Le nombre de pêcheurs inscrits et recensés dans les associations de pêcheurs est d'environ 40 000 sur l'ensemble du territoire. Le secteur se caractérise par l'organisation des pêcheurs en groupements associatifs ou coopératifs, la cohabitation des pêcheurs professionnels et des pêcheurs sédentaires et l'internationalisation des communautés de pêcheurs à travers les phénomènes de migrations.

Les pêcheurs sont confrontés à l'insuffisance des infrastructures de base (installations modernes de débarquement, de stockage, de conservation et de transformation) et des équipements de pêche.

Pour la mise en œuvre de la politique de développement de la pêche au Mali, une loi à l'échelon national et au niveau de chaque collectivité territoriale décentralisée, est créé un organe consultatif dénommé Conseil de pêche. Au niveau des Collectivités territoriales, le Conseil de pêche est saisi obligatoirement de toutes les questions importantes en matière de pêche, portant notamment sur le règlement des litiges de pêche ou de pisciculture, l'élaboration des conventions locales de pêche et la gestion de la pêche dans les aménagements hydro agricoles et hydroélectriques.

MALI

L'autosuffisance alimentaire non encore assurée

L'économie du Mali est avant tout agricole. 80% de la population active travaillaient dans ce secteur qui représentait 44 % du Pib en 2005 (16 % pour le secteur secondaire et 40 % pour le secteur tertiaire). Mais la production agricole est faible, souffrant à la fois d'un manque d'infrastructures en milieu rural, de rendements faibles trop liés aux variations climatiques. En dehors de la région de Sikasso, la pluviométrie est déficitaire.

La superficie des terres effectivement cultivables est estimée à 3 millions d'hectares soit 10 % des terres arables. Le potentiel des terres irriguées est estimé à environ 1 million d'hectares. Seuls 1 300 000 ha sont actuellement exploités.

L'agriculture est pratiquée par 630 000 petites exploitations familiales. La superficie moyenne est de 4,5 ha mais 40 % des exploitations ont une superficie inférieure à 3 ha.

Les céréales constituent la base de l'alimentation des Maliens, notamment en milieu rural où par famille, on consomme 220,13 kg/mois contre 150 kg/mois dans les centres urbains.

Face à la pénurie alimentaire observée en 2005, suite à l'invasion acridienne et à la sécheresse, le Mali a connu une flambée des prix de denrées agricoles. Entre octobre 2004 et juin 2005, le kilogramme de mil, base de l'alimentation, est passé de 105 à 161 francs Cfa, celui du maïs de 103 à 167 francs Cfa et celui du riz de 272 francs Cfa à 325 francs Cfa.

Afin de maîtriser cette inflation le gouvernement a décidé d'exonérer de taxe sur la valeur ajoutée (Tva) 600 000 tonnes de riz et 100 000 tonnes de maïs importés, ainsi que la distribution gratuite de 8 500 tonnes de céréales dans les zones du Sahel menacées de famine.

Pour la période 2005/2008, grâce à une bonne pluviométrie lors de la saison des pluies, la production céréalière est estimée à 6 136 592 tonnes, en hausse de 10,3 % par rapport à la période précédente. La culture du riz contribue à hauteur de 44 milliards de francs CFA au Pib, soit 5 %. La principale zone de production est celle de l'Office du Niger, qui représente 40 % de la production totale malienne estimée entre 1 000 000 et 1 900 000 tonnes, selon les années.

La productivité de la filière riz au Mali, l'une des plus importantes en Afrique, ne permet pas d'assurer la protection des producteurs locaux face aux importations. L'application des politiques d'ajustement structurel rend la production nationale vulnérable face aux importations de riz subventionnées par les pays développés.



COTON, DEUXIÈME PRODUIT D'EXPLOITATION

La filière coton, avec une production de 580 000 tonnes en 2004, représente 15 % du Produit intérieur brut (Pib). Environ trois millions de Maliens vivent directement ou indirectement de la culture du coton.

Le coton est, après l'or, la deuxième source d'exportations avec 187 milliards de francs CFA en 2004. Pour la campagne 2005/2006, la production de coton graine est estimée à 600 100 tonnes contre 585 000 pour la campagne précédente. Premier pays africain producteur de coton, le Mali est vulnérable aux fluctuations des cours de l'«or blanc». Il est menacé par les subventions européennes et américaines qui rendent le coton africain non compétitif.

Le Mali, avec d'autres pays comme le Burkina Faso ou le Tchad, demande la suppression de ces subventions. La production et la transformation du coton sont organisées par la Compagnie malienne pour le développement du textile (CMDT). Cette entreprise d'État, créée en 1974, connaît des difficultés importantes dues aux fluctuations du cours du coton sur le marché mondial et à une mauvaise gestion. Son déficit pour l'année 2004/2005 est évalué à 50 milliards de francs CFA. Sa privatisation, exigée par le Fonds monétaire international, pourrait se faire cette année (2009).

Le gouvernement malien a décidé de créer des filières couvrant l'ensemble des régions productrices. Ces filières seront vendues avec la possibilité pour les producteurs d'entrer dans le capital social.

Source : Commissariat à la Sécurité alimentaire,
structure rattachée à la Présidence de la République du Mali

L'APICULTURE AU MALI

Des potentialités non exploitées

Le Mali a une flore abondante et diversifiée qui permet aux abeilles de s'approvisionner en nectar et en pollen et de produire un miel de qualité. Il a une longue tradition apicole, enracinée dans les mœurs et les traditions de plusieurs ethnies.

Pratiquée exclusivement par des hommes, l'apiculture constitue de nos jours une activité économique non négligeable. Plus de 9000 paysans ont été formés aux méthodes améliorées d'apiculture. Les grandes zones de production sont les régions de Sikasso, Koulikoro, Ségou, Kayes et une partie de Mopti.

Le Mali a de grandes potentialités en matière d'apiculture. Ce pays dispose d'une flore mellifère abondante et diversifiée qui permet aux abeilles de s'approvisionner en nectar et pollen et de produire un miel de qualité. Une des particularités de la flore mellifère, c'est que les floraisons ne sont pas étalées sur toute l'année. La plupart des plantes fleurissent en même temps, de février à juin, période qui correspond à la récolte. Le miel est le produit de la ruche le plus convoité.

Quant à la cire, jusqu'à une période très récente, elle ne faisait pas l'objet d'une très grande attention de la part de l'apiculteur. Selon les données de la direction régionale de l'élevage. Le Mali produit 1900 tonnes de miel et 150 tonnes de cire par an. La plus grande partie de ce miel est consommée sur place. Seules quelques tonnes sont exportées vers le Sénégal, la Côte d'Ivoire, la France, la Suisse, l'Arabie Saoudite et le Royaume-Uni.

Aliou Badara Cissé de la direction régionale de l'élevage explique que l'activité apicole est généralement exercée au Mali sous deux formes : la forme traditionnelle de cueillette au cours de laquelle les cueilleurs de miel (des paysans), après avoir repéré les colonies sauvages d'abeilles, programment la récolte qui tourne parfois à un véritable massacre. Si la colonie ne se trouve pas à la portée de main, l'arbre est systématiquement abattu pour en extraire 6 ou 10 litres de miel. Ce miel n'est pas très souvent de bonne qualité et a tendance à se fermenter rapidement.

La deuxième forme utilise des ruches fixes. La récolte se fait la nuit et l'opération consiste à allumer un torchon pour chasser les abeilles en vue de récolter les rayons de miel. Tout comme la cueillette, le torchon enflammé décime les abeilles, surtout si le récoltant n'est pas très expérimenté.

S'agissant de l'extraction, le miel est généralement extrait manuellement. Des braises sont ensuite placées au dessus des rayons pour faciliter l'égouttage à travers une passoire. On obtient un miel brûlé, qui ne présente aucune valeur thérapeutique, raison pour laquelle certains apiculteurs exposent les rayons de miel au soleil pour obtenir du miel dit «miel cru», très utilisé en thérapie traditionnelle. D'autres préfèrent conditionner directement, sans extraction, afin de rassurer les consommateurs de la pureté du produit.



Le miel et la cire obtenus à partir de ces techniques ne sont souvent pas de bonne qualité et les quantités sont très faibles, d'où un impact économique limité.

C'est dans ce contexte qu'en 1984, l'apiculture améliorée a été introduite au Mali avec la création d'un Centre national d'apiculture (CNA) dont le but est d'augmenter la productivité du miel et de la cire de bonne qualité et de contribuer de façon substantielle à l'amélioration des revenus des paysans.

Ce centre a posé les bases réelles d'une apiculture améliorée au Mali grâce à la formation, à l'encadrement et à la vulgarisation d'équipements apicoles. C'est ainsi que plus de 9000 paysans ont été formés aux méthodes améliorées d'apiculture : 20 000 ruches kenyanes, 6500 combinaisons et 11000 enfumoirs ont été vulgarisés.

Ruches améliorées. L'introduction de ruches améliorées permet un premier réflexe d'élevage ; celle de matériels de récolte plus appropriés (enfumoir, combinaisons, lève-cadre) permet de réduire la destruction des colonies d'abeilles pendant la récolte. Les techniques de traitement du miel ont également été améliorées avec l'extraction à froid avec un matériel adapté (presse à miel, maturateur, extracteur).

La valorisation de la cire, par sa transformation artisanale en bougie, pommade et savon au miel constitue un acquis non négligeable. On note également une meilleure concertation entre apiculteurs pour harmoniser les prix, créer des mielleries et introduire l'enseignement de l'apiculture dans les écoles agro-silvo-pastorales. Tous ces résultats ont été atteints grâce aux efforts d'encadrement des structures étatiques, d'organisations non gouvernementales et de projets.

Pour ce qui est du marché local du miel et de la cire, traditionnellement après la récolte, le miel est directement vendu au consommateur sans séparation de la cire dans des gourdes. L'essentiel de la vente se fait de gré à gré à un prix assez varié autour des marchés locaux et des centres urbains, à des petits détaillants (généralement des femmes) ou le plus souvent à des fabricants d'hydromel qui acceptent volontiers le mélange miel-cire. Le prix des gourdes oscille généralement entre 3000 et 7500 F Cfa. Les petits détaillants, à leur tour, revendent ces miels dans des boîtes de Nestlé à 250 francs Cfa ou dans des boîtes de Nido à 500 francs Cfa.

AXE BAMAKO - DAKAR

Taxes et tracasseries administratives plombent le commerce du bétail

Le commerce du bétail entre le Sénégal et le Mali est d'une grande importance pour ces deux pays. Leurs relations séculaires rencontrent quelques difficultés. Des taxes illicites de tous ordres et des pertes de gain imputées aux retards accusés aux postes de contrôle, estimées à plus d'1 million de francs Cfa par jour, constituent les entraves majeures au commerce du bétail sur l'axe routier Bamako-Dakar.

Des bœufs effondrés, le souffle coupé, la tête retournée et les yeux mi-clos. La scène est devenue presque ordinaire pour Souleymane Sow, un Peul malien, convoyeur de bétail, qui décharge ses bêtes au grand foirail de Dakar. Il vient de boucler un périple de quatre jours entre Bamako et Dakar. Pour lui, ce voyage n'aurait pas causé tant de souffrances à ses animaux et à lui-même, si des tracasseries policières et douanières, et une perte de temps énorme à chaque poste de contrôle ne s'étaient pas ajoutées aux 1.227 kilomètres de trajet.

«C'est un voyage à perte. J'ai dépensé beaucoup d'argent sur la route et mes animaux n'arrivent même pas à tenir sur pied pour me permettre de les vendre à bons prix», se plaint-il, accroupi auprès de ses bêtes, la voix saccadée, chargée d'amertume.

«On se demande si cela vaut encore la peine de continuer cette activité», tranche, complètement dépité Sow, qui dit avoir repoussé toutes les propositions de prix et compte sur la journée du lendemain pour faire de bonnes affaires.

Pour convoyer son camion contenant trente-cinq bœufs vers la capitale sénégalaise, il faut «négocier» au niveau de 30 postes de contrôle fictifs et casquer plus de 100.000 francs Cfa comme frais, avec la part belle à des gendarmes et policiers, qui encaissent tout bonnement «le prix du goudron».

«Les autorités routières prétextent de tout pour nous extorquer entre 2.000 et 10.000 francs Cfa. De plus, des éléments incontrôlés de la Police et de la Gendarmerie surgissent avec leurs motos en pleine brousse, nous arrêtent et nous soutirent de l'argent, même si nous avons payé au niveau des postes réglementaires», dénonce Souleymane SOW.

Ousmane Ba, un autre convoyeur, raconte qu'il charge trois remorques de bœufs et de béliers deux fois par mois, convoyés par dix neuf bergers, en direction du Sénégal. Il achète son bétail à Niamana, (300 km de Bamako), l'un des plus importants centres d'embarquement de bétail du Mali, qui ravitaille en ruminants et viande de bétail presque tous les pays de la sous-région.

Pour lui, il n'est pas question de céder un bœuf acquis à l'achat à 125.000 francs Cfa à moins de 300.000 francs Cfa, afin de réaliser «un petit profit», surtout avec les tracasseries des agents en cours de route.



Tout le long du tronçon routier, les commerçants de bétail dénoncent des pratiques non réglementaires des policiers, gendarmes et douaniers, des agents des Eaux et Forêts et de la direction des Transports. Ils dénoncent la multiplication des postes de contrôle et de perception de taxes illicites, sur les transporteurs. En moyenne, dix camions remorques de bœufs passent la frontière par jour pendant la période de soudure (mai-juillet) et une vingtaine pendant la saison pluvieuse.

«Ils nous font du chantage car les bêtes que nous transportons sont périssables. Nous sommes donc obligés de nous soumettre à leurs obligations, sinon, ils immobilisent le véhicule et tes animaux étouffent de chaleur. Nous n'avons malheureusement aucun moyen de lutter contre eux», poursuit-il, mettant particulièrement en cause les autorités routières sénégalaises.

A la frontière de Kidira, à 627 kilomètres à l'ouest de Bamako, où les postes de contrôle des deux pays se font face, les témoignages des forces de sécurité du Sénégal corroborent les accusations des convoyeurs mais chargent aussi leurs collègues du Mali.

«Nous recevons beaucoup de plaintes de nos concitoyens faisant état de rackets des commerçants sénégalais transportant surtout le ciment vers le Mali. Parfois aussi des frais illégaux sont prélevés aux passagers par les agents de la sécurité malienne sur la simple base de la nationalité», témoigne un gendarme sénégalais sous couvert de l'anonymat, qui reconnaît toutefois, qu'au Mali comme au Sénégal, la limitation des postes de contrôle à trois, n'est point respectée.

Suite aux plaintes des commerçants des deux pays face à ces pratiques illicites une mission de sensibilisation, conduite par la Conférence des ministres de l'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest et du Centre (CMA/AOC), s'est rendue dans ces pays respectifs en décembre 2008. Elle a constaté également



Un cheptel de bovins

certaines dispositions prises par les autorités dans les deux pays, qui, dans leur pratique, constituent des entraves au commerce du bétail entre ces pays voisins.

Il s'agit notamment de la perception systématique de la Taxe sur la valeur ajoutée (Tva 18%) à l'entrée du Sénégal (exception faite sur les petits ruminants pendant la période de la Tabaski) et de la licence d'exportation et autorisation du gouverneur exigées à chaque exportateur de bétail par le gouvernement malien.

Du côté du Mali certaines taxes sont jugées comme non conformes à la réglementation en vigueur dans les pays de l'Uemoa. *«Toutes ces entraves doivent être levées pour permettre une fluidité du commerce entre Bamako et Dakar. L'intégration régionale, tant prônée par nos politiques, ne peut se réaliser qu'avec la facilitation des échanges sur nos axes inter-Etats»*, a plaidé le président des opérateurs de la filière bétail/viande du Mali, René Alphonse Barbier, par ailleurs président de l'Observatoire de la filière bétail/viande pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre, mis en place en juillet dernier à Bamako par la CMA/AOC.

«Le Mali, a-t-il indiqué, est autosuffisant en matière de bétail, avec plus de 10 millions de bœufs par an disponibles sur le marché, et a le potentiel pour ravitailler à suffisance le marché sénégalais. Le Mali aussi dépend du Sénégal pour son approvisionnement en plusieurs produits à partir du port de Dakar».



GABON

Carte postale gourmande

L'alimentation au Gabon est dominée par le manioc comme aliment de base et les feuilles de manioc, le plat national. Cependant, d'autres aliments de base et recettes figurent en bonne place dans l'art culinaire gabonais.



Le manioc et les feuilles de manioc sont deux aliments qui occupent la première place en matière de cuisine locale au Gabon. D'autres comme la banane, l'igname, les taros suivent. Grâce à la fertilité du sol et aux conditions climatiques favorables, la culture du manioc est praticable sur toute l'étendue du territoire. Malheureusement, la faiblesse de la production crée une dépendance vis-à-vis de l'extérieur. Dans le but d'accroître l'autosuffisance alimentaire, le gouvernement gabonais compte sur les partenaires étrangers pour augmenter la production des cultures comme le manioc. C'est dans ce cadre que le ministre de l'Agriculture, Paul Biyoghé Mba, a reçu au mois d'octobre 2008, l'ambassadeur du Brésil au Gabon, qui a proposé un projet sur le développement de la culture du manioc au Gabon.

La majorité des bâtons de manioc acheminés vers les zones urbaines proviennent des régions rurales où l'on pratique l'agriculture sur brûlis ou traditionnelle. Selon l'écrivain Jean Emile Mbot, dans une étude intitulée *L'esprit de la forêt : Terre du Gabon*, «chez tous les peuples du Gabon, pour la grande majorité, le calendrier agricole s'étend sur deux périodes : la période masculine et la période féminine». La première période appelée saison sèche, est exclusivement réservée à l'activité champêtre des hommes. Ces derniers débroussent, abattent puis brûlent le site choisi pour le champ. La seconde, qui correspond à la saison des pluies, est l'apanage des femmes. C'est à elles de planter, désherber et transporter les aliments vers le village. Ainsi, l'obtention du manioc, tout comme les autres aliments de base suit un long processus.

L'OBTENTION DU MANIOC

Le manioc au départ se présente sous forme des boutures. Elles sont découpées en morceaux d'environ 30 à 50 cm, puis plantées dans le sol. Dans le département de l'Ogooué Letili à Boumango,

au Sud du Gabon, les femmes commencent à planter dès les premières pluies, au mois d'octobre. Pour permettre aux tubercules de manioc de mieux se former dans le sol, il faudrait attendre l'année prochaine pour la récolte. D'après Oyane Stevy, étudiante gabonaise au Sénégal et ressortissante du Nord du Gabon, *«la culture se déroule au mois de septembre et la récolte se passe au mois de mai»*.

La récolte du manioc est non seulement destinée à la consommation familiale, mais aussi à la commercialisation. Dans le monde rural, l'agriculture est pratiquée pour satisfaire d'abord les besoins de la famille. Les excédents sont alors destinés à la vente. Ainsi, pour la récolte du manioc, les femmes se rendent au champ muni de leurs paniers. Elles déracinent les tubercules de manioc qu'elles découpent et mettent dans des paniers soit épluchés, soit avec la peau. Puis, elles vont directement les tremper dans une eau stagnante réservée pour la circonstance. Dans l'Ogooué Maritime, selon Onanga Linda, pour préparer du manioc, on commence par *«râper les tubercules, on les trempe dans de l'eau pendant quelque temps»*. Ensuite, *«ils sont mis dans des feuilles pour les faire cuire dans de l'eau bouillante»*, poursuit-elle. La plupart des plantations au Gabon sont éloignées du village pour éviter les actions destructrices des animaux domestiques, notamment des moutons.

C'est au bout de trois ou quatre jours que les tubercules de manioc trempés se ramollissent. Ils sont ensuite nettoyés et conservés dans des bassines. Au moment de la préparation, le manioc va être raffiné, pilé et mis en feuilles sous forme de longues galettes d'environ cinq centimètres de diamètre. Cette particularité est propre au manioc préparé par les habitants du Haut-Ogooué. Leurs maniocs sont plus gros que ceux préparés dans les autres régions, qui sont longs comme des baguettes de pain. Après la mise en feuilles, les bâtons de maniocs sont plongés dans une grosse marmite d'eau bouillante pendant environ une heure. Les feuilles utilisées pour faire du manioc sont récoltées en brousse. Pour se faciliter la tâche, certaines femmes préfèrent déjà planter ces feuilles derrière leurs maisons.

Hormis le manioc, la banane plantain, l'igname, le taro sont considérés comme les aliments de base secondaires. L'igname, par exemple, ne se récolte qu'à une période bien déterminée, le plus souvent pendant la saison sèche, entre juin et septembre dans la province du Haut-Ogooué. La banane plantain est plutôt cultivée dans les provinces de la Ngounié et la Nyanga.

LES FEUILLES DE MANIOC, PLAT NATIONAL

Demandez à un Gabonais quel est le plat le plus consommé dans son pays ? La réponse fuse nette : les feuilles de manioc, qui représentent le plat national. Parce que consommé par tous les peuples et dans toutes les régions au Gabon. Les populations rurales en consomment beaucoup plus, car ce plat se prépare de façon traditionnelle (sans assaisonnement à base d'épices ou de mélange d'autres aliments comme du poisson ou de la viande). On ne débourse pas un seul franc pour sa préparation. De plus, les régions rurales sont fortement agricoles et en cultivent suffisamment pour leur alimentation. Mais, on retrouve aussi les feuilles de manioc en zone urbaine. D'ailleurs, dans toutes les cérémonies ou manifestations festives au Gabon, le plat est toujours au premier plan.

Cependant, sa recette diffère selon les régions. Au sud, dans le Haut-Ogooué par exemple, c'est un plat qui se prépare traditionnellement avec du sel et de l'huile de palme. Mais, il arrive qu'on utilise des épices (cube, oignon, ail...) pour relever le goût. Parfois on y ajoute aussi soit du poisson, soit de la viande pour plus de consistance. Dans le Nord du pays en revanche, il existe deux manières



de préparer les feuilles de manioc. Selon Oyane Stevy, Gabonaise résidant à Dakar, *«au Nord, nous le cuisinons avec l'huile de palme appelée nyébwè, du sel et des graines de maïs. On peut aussi le préparer avec de la pâte d'arachide»*. Dans l'Ogooué Maritime, la préparation se fait avec *«du nyébwè»* ou de la *«pâte d'arachide»*. Parfois, on y ajoute du *«poisson fumé, de la viande, des crevettes ou des crabes accompagnés juste du sel et du cube»*, explique Linda Onanga. Bien avant tout cela, les feuilles de manioc sont d'abord pillées puis bouillies pendant un certain temps.

Les feuilles de manioc sont cueillies de la plante. La culture du manioc est bénéfique, car elle donne non seulement des tubercules, mais permet aussi d'obtenir des feuilles destinées à la consommation. Les tubercules de même que les feuilles de manioc proviennent de la plante des boutures.

Il existe aussi d'autres recettes culinaires au Gabon telles que l'onkoumou, propre aux habitants du Haut-Ogooué. Ce sont de petites feuilles vertes que l'on cueille en brousse. Elles sont ensuite découpées et préparées avec des sardines fumées, de la viande ou du poisson salé. A côté de ces plats préparés à base de plantes ou de feuilles, la faune gabonaise regorge d'importantes ressources servant aussi à l'alimentation des populations. C'est le cas des plats de gazelle, porc épic, sanglier, antilope etc. Préparés de diverses manières. Toutefois, des dispositions juridiques sont prises dans le Code de la chasse, pour une gestion durable de la faune.

LE RAPHIA

De la tradition à la modernité

L'utilisation du raphia est une culture qui reste ancrée chez tous les peuples du Gabon, à travers des manifestations traditionnelles. Fabriqué à base des feuilles de palmier et de paille, cette matière est aujourd'hui utilisée dans le secteur moderne du textile.



Un cheptel de bovins

Des chaises en raphia

Le raphia reste l'une des matières traditionnelles les plus répandues au Gabon. Utilisé par les aïeux comme vêtement, le raphia continue à se perpétuer de génération en génération, malgré l'occidentalisation fortement observée de la société gabonaise. Cette matière est utilisée chez tous les peuples de ce pays du centre de l'Afrique. Son usage est à la fois traditionnel et moderne. Toutefois, la fabrication du raphia n'est pas une tâche facile.

Deux plantes connues servent à extraire du raphia (palmiers de brousse, paille). A Okolassi, sur la Nationale 1, à trente cinq kilomètres de Libreville, les populations de cette localité l'obtiennent à partir de nouvelles feuilles de paille. Dans leur activité quotidienne, les «tisseuses de raphia» dans ce village font preuve de beaucoup de détermination. Selon Alphonsine Zang, une «tisseuse de raphia» réputée, interrogée par Gabonews en juin 2008, «la fabrication est très simple mais délicate. On récupère une tige de paille et on piétine une extrémité, à l'aide d'une lame, on blesse l'autre bout. On



retire la fibre qui est ensuite séchée avant de l'utiliser pour fabriquer ce dont on a besoin : guirlandes, jupes, boutons de chemise, broderies».

Dans le Nord du pays, le raphia est fabriqué à base des feuilles de palmier qu'on tisse et qu'on attache sur une corde. Au centre du Gabon, notamment dans la province de l'Ogooué Lolo, le raphia tire également son origine des palmiers de brousse. *«Dans cette zone, le raphia se fait à base des branches de palmier qu'on trempe dans l'eau pendant un jour, pour faciliter le travail. On les fait ensuite sécher, avant de les tisser»*, explique Serge Mounanga, un Gabonais résidant au Sénégal.

Les populations d'Okolassi utilisent le raphia pour en faire des objets de décoration. Mais, le raphia est surtout utilisé pour des raisons culturelles, lors des cérémonies initiatiques et des danses traditionnelles. Pendant l'initiation au Bwiti par exemple, les danseurs qui animent la soirée sont toujours vêtus de raphia. On peut aussi observer le port du raphia chez les artistes de la musique traditionnelle, et fréquemment dans les clips à la télévision.

Le raphia a également un usage moderne. Certains couturiers l'utilisent de plus en plus dans leurs productions. C'est le cas de la couturière Olga ô, appelée la «Reine du raphia», la première à révolutionner cette matière traditionnelle en l'utilisant dans la couture moderne. Son style est basé sur le rajout du raphia au tissu moderne, pour créer une certaine originalité. Mais surtout, de rester en contact avec la tradition. Pour s'en tenir aux propos d'Eric Bouillon, étudiant en quatrième année à l'Enea, *«le tissu raphia reste l'un des éléments qui nous rapproche encore de la tradition»*. Certaines personnes comme Serge Mounanga pensent *«qu'on peut créer nos propres tissus à base de la transformation du raphia en le rendant plus fin»*. Mais, il doit falloir mettre en place des structures adaptées et réfléchir sur une bonne technique pour assurer la production.

RITES INITIATIQUES

Les secrets des sociétés traditionnelles gabonaises

Face à l'influence de la civilisation occidentale, les cultures gabonaises tentent de résister. L'initiation aux rites traditionnels constitue une des formes de cette résistance. Des initiatives doivent être prises pour valoriser le patrimoine culturel.

Aussi nombreux soient-ils, les rites ou sociétés initiatiques restent l'un des canaux nécessaires pour faire face à l'influence de la civilisation occidentale au Gabon. Pays situé au centre de l'Afrique équatoriale, le Gabon comprend environ 1.500.000 âmes réparties dans neuf provinces. La population est subdivisée en sept grands groupes ethniques parlant une cinquantaine de dialectes. Les ethnies principales sont les Fang, les Téké, les Punu, les Ndjébi. Cette pluralité ethnique crée une diversité culturelle, perpétuée par de multiples et riches traditions.

Bien avant la colonisation, les peuples du Gabon ont toujours partagé des croyances religieuses traditionnelles caractérisées par des mythes et des rites variés. Ces derniers ont comme point commun le culte des ancêtres, dont l'esprit peut toujours influencer sur l'existence des vivants. Parmi ces multiples rites traditionnels, il y a le Ndjobi, le mwiri, le djembè et le bwiti très connus dans le pays.

Ces rites sont pratiqués dans les régions du Sud (ndjobi, mwiri, bwiti), de l'Ouest et du Centre (le djembè). L'occidentalisation de la société gabonaise est de plus en plus grandissante, mais bon nombre de Gabonais continuent toujours à s'initier à leurs rites traditionnels.

LE NDJOBI : L'IDENTITÉ D'UN PEUPLE

Le ndjobi est un rite traditionnel réservé aux hommes, pratiqué principalement dans la province du Haut-Ogooué (Sud-Est du Gabon). Ce rite provient de l'ethnie Mbété du Congo-Brazzaville, pays voisin du Gabon. La frontière entre ces deux pays constitue un cadre pour les ethnies Téké et Obamba que l'on retrouve de part et d'autre, et qui sont les dépositaires du *ndjobi*. Ce rite est pratiqué par l'ensemble des ethnies résidant dans la province. Ainsi, le Gabon partage avec le Congo Brazzaville certaines réalités culturelles, notamment sur le plan linguistique. Okogo Grégoire, fonctionnaire gabonais en stage au Sénégal, et initié à ce rite soutient que «*le fondateur du ndjobi au Gabon serait un certain Okouélé, de l'ethnie Obamba*».

C'est à partir de 1960, après l'accession du Gabon à l'indépendance que le ndjobi prend véritablement de l'ampleur. Au cours des années 1970, le président Omar Bongo Ondimba impose à tous les Altogovéens l'initiation au ndjobi. Cette décision avait certes une visée «*politique, pour obtenir le vote massif des habitants de la province*», mais elle devait permettre aux populations de cette partie du Gabon de connaître et sauvegarder leurs traditions. Le *ndjobi* remplit plusieurs fonctions dans la société, qui sont à la fois positives et négatives.



Le ndjobi assure un rôle de socialisation. C'est en s'initiant au rite que l'homme acquiert les valeurs telles que le savoir vivre, le respect des anciens, le sens de la débrouille pour faire face aux difficultés de la vie. Selon certains témoignages, *«c'est en s'initiant que l'on devient véritablement homme»*. Seul un initié peut connaître le mystère que renferme ce rite. C'est le «secret initiatique», qui ne doit pas être divulgué. Le règlement de conflits notamment familiaux est aussi une fonction du ndjobi. Loin d'être un rassemblement des sorciers comme pensent certains, ce rite protège contre les mauvais sorts et les mauvais esprits. Car, le ndjobi est lui-même esprit.

Ce rite renferme, malgré tout, des aspects négatifs. Depuis un certain temps, les initiateurs font du ndjobi un moyen de se faire une fortune. Ils réclament les biens matériels (moutons, cabris...) et de grosses sommes d'argent (environ 150 ou 200 000 francs Cfa) à ceux qui veulent s'initier.

Le ndjobi joue également un rôle normatif, car il permet de réguler la société en sanctionnant certaines dérives comme le vol, l'adultère, etc. D'où l'expression *«se faire rattraper par le ndjobi»* ; qui signifie qu'une personne a été victime de ses effets. Comme tout peuple de la forêt, le Gabon est également habité par les esprits. Seul le maître initiateur, appelé «Gouandé» en langue Obamba, est capable de communiquer avec les esprits. Selon Okogo Grégoire, *«c'est l'homme qui est en contact avec l'univers à travers certaines pratiques occultes. Il détient donc les clés qui permettent d'atteindre certains objectifs»*. Il y a une communication entre le «Maître initiateur» et les esprits, à l'aide des formules incantatoires. Ce côté occulte aiguise la curiosité de profanes, qui veulent se faire initier. D'où l'importance de la préservation du secret qui permet au rite de conserver tout son sens et de toujours exister.

LE MWIRI, RITE DES PROHIBITIONS

Le mwiri est un rite traditionnel ancestral «dérivé du bwiti», selon les initiés. Pour les spécialistes de ce rite, nul ne peut être initié au bwiti sans passer par le mwiri. C'est un rite pratiqué en majorité par les Massango, les Ndjébi dans la province de l'Ogooué Lolo, mais aussi par les Mitsogo dans la Ngounié et vers le Sud du pays.

Tout comme le ndjobi, le mwiri renferme également une multiplicité des fonctions à la fois salutaires et abusives. *«Le mwiri permet de passer de l'étape femme à l'étape homme»*, explique Mouélé Sylvain, étudiant gabonais d'ethnie massango, initié au rite. Seuls les initiés sont capables de garder le secret ou le mystère qui caractérise ce rite traditionnel. Le mwiri est considéré en général comme le rite des interdictions. Par exemple, lorsqu'on est initié au mwiri, on ne doit pas manger une nourriture qui a été touchée ou préparée par une femme en menstruation. C'est un rite qui revêt également un aspect de pureté. Ces prohibitions ne concernent pas seulement les initiés, mais aussi toute la société. Chez le peuple massango par exemple, lorsqu'on n'est pas initié au mwiri, on n'assiste pas normalement à un enterrement. Car, une cérémonie de sépulture est quelque chose de sacré pour ce peuple du Sud. Pendant l'initiation, d'autres valeurs telles que la sagesse, le respect, la bravoure, la ruse etc. sont inculquées aux jeunes initiés. Quelques conseils pratiques sur l'apprentissage de la vie sont prodigués aux initiés (apprendre à préparer les champs, tendre des pièges aux animaux...).

Souvent, d'après Mouélé Sylvain, «*au cours des séances d'initiation, les maîtres en profitent pour transmettre certains totems à leurs initiés*». Cependant, le mwiri a aussi un rôle important, celui de réguler la société de façon traditionnelle. Le mwiri agit comme le ndjobi, il peut même avoir des répercussions sur l'individu lorsqu'on l'invoque par des incantations. Victime du mwiri dans son enfance, Sylvain explique : «*J'ai été frappé par le mwiri pour avoir cueilli, sans permission, des fruits d'un vieux qui était également un fervent adepte du rite. Cela s'est manifesté par une forte fièvre. On m'a soumis à deux traitements à l'hôpital, je ne me sentais toujours pas bien. Il a fallu donc que j'avoue mon acte, suivi de la bénédiction du propriétaire des fruits pour guérir*». En fait, mwiri rime avec vérité. On ne peut régler certaines situations dans le mwiri qu'en recourant à la vérité.

Toutefois, ce rite présente aussi des aspects négatifs liés à son usage abusif par certains maîtres pour s'enrichir. D'autres initiateurs utilisent le mwiri pour jeter un mauvais sort à quelqu'un. Cela amène certaines personnes à considérer ces différents rites comme des pratiques de sorcellerie. Mais, le mwiri reste l'un des rites qui enseigne à l'homme les valeurs de la société gabonaise. D'où l'intérêt qu'il suscite chez des nombreux Gabonais.

LE BWITI : PLUS QU'UN RITE, UNE RELIGION

Le bwiti est un rite initiatique provenant des peuples pygmées, premiers habitants de la forêt gabonaise, mais aussi des Apindji et Mitsogo du centre du Gabon. Certains initiés estiment que ce rite serait issu d'une minorité ethnique appelée «Simba» évoluant entre le Nord et le centre du Gabon, entre l'Ogooué Ivindo et le Moyen Ogooué. Son origine remonterait au-delà du 19^e siècle. C'est à partir du 20^e siècle (1910) que le bwiti s'est largement répandu au Gabon. Il est pratiqué aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain. A travers les Fangs du Nord, ce rite a traversé des frontières, pour toucher la Guinée équatoriale et le Cameroun. Aujourd'hui plusieurs Gabonais, sans distinction d'ethnie ou de région, s'initient au bwiti, maintenant considéré comme une religion traditionnelle. Le bwiti est considéré comme une science. Selon Essono Yannick, étudiant et initié au rite, «*le bwiti a plusieurs vertus. C'est aussi une science, on peut soigner, consulter et enseigner dans le bwiti*». Certains scientifiques et sociologues l'assimilent à une philosophie, voire une psychanalyse, car «un bwitiste est toujours en perpétuelle questionnement, c'est pour cela qu'il a souvent recours aux esprits», affirme Essono Yannick. Cela s'explique par sa complexité due à la consommation de l'«Iboga».

En effet, l'initiation au bwiti passe par la consommation d'écorces d'un arbuste appelé l'«Iboga». Pour Yannick, «*l'Iboga est un élément catalyseur. Il permet d'affaiblir les capacités physiques de l'initié, pour mettre en éveil ses capacités psychiques*». Cette plante contient divers alcaloïdes (substances organiques d'origine végétale renfermant plusieurs fonctions), dont l'ibogaïne. Celle-ci présente une fonction hallucinogène qui plonge l'initié dans un voyage vers un au-delà. Ce que l'initié rencontre au cours de ce voyage ne se raconte pas. Certains initiés affirment que «le bwiti ne se raconte, mais il se vit». Le «*secret initiatique*» ne doit jamais être divulgué, une règle très respectée par tous les «bwitistes» (adeptes du bwiti). Les initiés n'ont qu'un souvenir fugace de ce qu'ils ont vécu durant leur initiation. Ce rite initiatique se pratique également par branche : celle originelle parmi les Mitsogo et Apindji est appelée «bwiti Dissumba». C'est un rite uniquement masculin, de passage pubertaire, qui s'appuie sur le culte des ancêtres. Il a aussi le bwiti «missoko» : une branche initiatique dérivée et postérieure au «bwiti Dissumba». Il possède une fonction thérapeutique. Il est considéré comme un rite d'affliction ; car le néophyte s'initie en cas d'infortune inexplicable qui serait provoquée par un sorcier



malveillant. «C'est parfois son côté thérapeutique qui attire les profanes», estime Yannick. Les initiés du «bwiti missoko» sont appelés les «Nganga-a-missoko», ou simplement Nganga. Ces derniers ont de pouvoirs de devins-guérisseurs. Contrairement au «bwiti Dissumba», le «bwiti missoko» accepte de plus en plus les femmes.

L'initiation au bwiti renferme des objectifs latents qui ne sont observés que par l'initié durant son voyage dans l'au-delà grâce au pouvoir de l'iboga, considéré comme la clef du bwiti. De plus, l'assistance du maître initiateur et les sons des instruments permettent à l'initié de se projeter dans un passé lointain. Le bwiti permet donc à l'individu de remonter son histoire, par la connaissance de son arbre généalogique durant ce voyage. Il est considéré comme le rite de la connaissance, car il permet à l'être humain de découvrir son passé par le contact avec les ancêtres. Tout cela paraît utopique. Mais, seuls les initiés qui ont vécu cette expérience sont capables de restituer les faits. Les gens s'initient surtout à cause de leur attachement à la tradition, pour préserver les liens avec les ancêtres.

LE DJEMBÈ, UNE SOCIÉTÉ INITIATIQUE FÉMININE

Considéré comme une société secrète des femmes, le djembè est un rite propre au groupe ethnique Miené. Celui-ci renferme les ethnies Mpongwè, Oroungou, Gallois que l'on retrouve respectivement à Libreville, à l'Ouest dans l'Ogooué Maritime et au Centre, au Moyen Ogooué. Le djembè chez les femmes, tout comme le bwiti des hommes, jouit d'une grande popularité au Gabon. Certaines personnes présentent le djembè comme *«une réponse féminine au mwiri ou la symétrique féminine du bwiti»*.

A l'instar de la plupart des rites initiatiques du Gabon, le djembè revêt également des objectifs obscurs. Toutefois, sa pratique est nécessaire pour la société dans la mesure où il peut régler certaines situations. Comme les femmes savent tout dans les familles, le djembè pouvait aider la justice, de façon anonyme, à rétablir la vérité ou contribuer indirectement à faire démasquer le coupable. Ce rite joue aussi un grand rôle dans l'éducation de la femme, afin de l'amener à mieux gérer son foyer. A en croire Onanga Linda, Gabonaise résidant au Sénégal, et initiée au djembè, *«ce rite enseigne le respect des parents, mais aussi à mieux entretenir son mari»*. La société secrète féminine djembè est hiérarchisée. Elle est placée sous l'autorité d'une présidente appelée la «ngwè-Evilo» (en langue Miéné). Les autres sont des initiées et des postulants. La «ngwè-Evilo» ou cheftaine du djembè est une femme âgée, investie de certains pouvoirs. Elle est chargée de diriger les cérémonies culturelles, en un lieu donné. Tout comme la majorité des rites gabonais, la cérémonie du djembè se déroule avec des chants, des danses et des peintures corporelles. Les femmes sont maquillées avec du kaolin et de l'huile rouge. Selon Linda, initiée depuis l'âge de 15 ans, *«pendant l'initiation on est habillée en blanc, chacune des initiées doit réserver cinq chansons, qu'elle chante et danse en même temps à partir de 18 heures»*. Le fait de chanter et de danser devant les gens, permet d'éliminer la «honte chez la jeune fille». Le tissu blanc porté par les femmes lors de l'initiation symbolise la «pureté». Quant à la situation actuelle du djembè, Linda estime qu'il y a *«des femmes qui se font toujours initier. Mais, par rapport au temps des grands parents, cette pratique connaît une baisse. Car, à l'époque des grands parents, c'était une obligation»*. Cependant, les initiatrices en font maintenant un fonds de commerce, dans la mesure où l'initiation qui, dure environ un mois, avoisine un million de francs Cfa.

BISSAU-GUINÉENS DE DAKAR

La cuisine, trait d'union avec la patrie

Les Bissau-Guinéens de Dakar gardent des secrets de la cuisine de leur patrie. Même si certains adorent des plats sénégalais, notamment le "thiébou dien", d'autres sont très attachés aux fameux «caldu brancu», «caldu de thiében», etc.

Il est 13 h 20 mn à Fass, l'un des quartiers populaires de Dakar. Assise à l'entrée d'une maison en baraque, une femme mixe des feuilles de «bissap» (oseille) dans une calebasse. Loin d'être perturbée par la poussière soulevée par les passants et les enfants dont la rue constitue un terrain de jeu pour eux, Arlinda Té, cette ressortissante Bissau-Guinéenne de taille moyenne, teint noir, est pressée de finir le repas. Son mari, Duarte Cá, tisserand de son état, s'active à quelques 500 mètres de là. «D'habitude, je finis avant 13h. Aujourd'hui j'ai décidé de cuisiner un plat de chez nous qui s'appelle «Caldu Brancu» et ça m'a pris beaucoup de temps», se justifie Arlinda, la cinquantaine. Le regard fixé sur la marmite contenant la sauce blanche faite à base de poisson et de tomates fraîches avec peu d'huile, la sueur au front, Arlinda souffre un peu à cause de la chaleur et invite sa fille Cátia, 14 ans, à lui apporter un verre d'eau. En attendant de servir, Arlinda chantonne en créole. Après avoir fini de servir le repas, elle charge Cátia de l'apporter à son père, avant d'appeler ses deux garçons, André et Marcos.

Le «caldu brancu», est un plat très prisé par les voisins d'Arlinda. «J'aime manger du caldu brancu, parce que c'est un plat qui ne nécessite pas assez d'huile contrairement au «thiébou dien» par exemple», explique Maia Té, la jeune voisine d'Arlinda, 26 ans, son bébé de neuf mois dans les bras.

A côté du «caldu brancu» la communauté bissau guinéenne raffole d'autres plats : cafriela, guisadu, caldu de Thiében. Ce dernier plat, un peu difficile à préparer, est bien apprécié par Arlinda et ses voisins, «C'est mon plat préféré», lance Augusta Cá. «Même si nous préparons souvent des plats sénégalais, nous sommes très attachés à certains plats de chez nous», avance-t-elle.

Autre quartier, autre décor. Rue 22 angle 37 de la Médina. A l'heure du déjeuner, un groupe de cinq étudiants Bissau-Guinéens dont deux garçons et trois filles, est à table. Au milieu, un grand bol rempli de caldu ou thiében préparé avec les noix de palmier mélangées avec du poisson fumé. «C'est agréable», exclame Fermينو. «Tu es toujours le premier à apprécier, mais quand il s'agit de préparer tu es absent», lui reproche Avelina, «Moi j'aime le thiébou dien mais pas tous les jours. Je préfère en manger une ou deux fois par mois», souligne Ana. Même si ces étudiants restent attachés à la cuisine créole, ils apprécient la façon dont les Sénégalais préparent le petit-déjeuner. «Mon petit-déjeuner est composé essentiellement de pain avec du beurre, des œufs et du lait. Je prends souvent aussi du café», glisse Fermينو. Mais cela n'empêche pas Ednilson de garder la nostalgie du «moni», un plat à base de mil et de sucre. A défaut d'en manger à Dakar, il se contente de ce que lui proposent ses amis colocataires.



«VINHO DE PALMO» DE BISSAU

Les saveurs d'un vin du cru

En Guinée-Bissau, le vin de palme est, de par son coût abordable et son bon goût, une boisson à la portée de tout le monde. Très prisé par la communauté bissau-guinéenne, on ne retrouve pourtant le «vinho de palmo» que dans quelques restaurants de Dakar.

Le bar «Varela» au cœur de Grand Dakar est plein de monde en ce vendredi soir. Des clients, sur fond d'une musique entraînante, font la queue pour commander le fameux «Vinho de palmo» (vin de palme, en portugais), la nouveauté proposée par le gérant. Ce vin, outre sa beauté naturelle, est à la portée de tout le monde. Le litre se vend à 300 francs CFA !

Stocké dans plusieurs bidons de 25 litres, ce vin blanc est apprécié par les Bissau-Guinéens. «Certes, je bois d'autres vins, mais Vinho de palmo est spécial. Ça fait très longtemps que j'en ai pas bu», s'enthousiasme Paulo Gomes, arborant un tee-shirt rouge et des lunettes noires. «Le vin de palme est meilleur que le vin du monde», lance Ricardo Pereira, vêtu d'un jeans, chapeau noir, dansant au rythme du Zouk. «C'est mon ami Felipe qui m'a informé qu'on peut boire ce vin ici. Donc j'ai tout fait pour être là aujourd'hui. Et ça tombe bien», s'amuse Ricardo.

Si ce liquide extrait du palmier a un goût appréciable, certains organismes le supportent difficilement. «Quand je bois du vin de palme, le lendemain j'ai mal à la tête», indique João Biom Tchuda, étudiant en sociologie à l'université de Dakar.

«Souvent j'ai des maux de tête après avoir consommé ce vin, mais sa saveur me fait oublier la douleur», fait remarquer Matias, un étudiant bissau-guinéen installé à Dakar.

Si le «Vinho de palmo» suscite autant d'intérêt chez les ressortissants Bissau-Guinéens de Dakar, c'est parce que cette boisson ne figure pas sur la carte de la plupart des restaurants dakarois. «Les gens ne connaissent pas ce vin à Dakar. Après avoir constaté cela, j'ai décidé d'en importer de la Guinée-Bissau. C'est du vin très propre et bon pour la santé.», justifie Maria, la propriétaire du bar «Varela». Habituee à recevoir de nombreux clients, Maria leur propose également du poisson braisé. «Ce vin comme tout autre d'ailleurs s'accompagne d'un petit plat de poisson bien pimenté et ça donne plus de goût», explique-t-elle.

Précieux par son aspect hygiénique, savoureux par son goût, le vin de palme est populaire. Reste à améliorer la qualité de sa conservation.

GUINÉE BISSAU

Menaces sur le riz local

Les marchés de Bissau sont inondés par le riz importé de Chine et de Taïlande à coût de milliards par l'Etat. Le riz étranger est plus prisé que celui produit dans le pays.

Le riz est l'aliment de base des Bissau-Guinéens. De plus en plus, domine le riz importé des pays asiatiques, en l'occurrence la Chine, la Thaïlande et le Pakistan au grand dam du riz cultivé dans les régions de Tombali, Quinara (Sud du pays), de Gabu, Bafatá (Est du pays). En 2007, en pleine crise économique mondiale, l'importation de 45 000 tonnes de riz a coûté à l'Etat bissau-guinéen 1,5 milliard de francs CFA, ce qui représente 80% de la masse salariale mensuelle.

Dans les restaurants, les familles, le riz local est moins apprécié. «Chez moi, on mange plus le riz importé car c'est plus facile à préparer», explique Anita N'nhaga, une mère de famille rencontrée au marché de Missira, à Bissau. C'est également l'avis de la dame Ivone Sá pour qui le riz importé, outre la facilité dans la préparation, est plus agréable. «Le riz importé ne nécessite pas de beaucoup de sauce. Je le préfère au riz local que j'utilise pour faire de la nourriture molle, notamment «cuntchuro» et «badadji»», affirme-t-elle. Faits essentiellement à base du riz, cuntchuro et badadji se différencient par le fait que le premier va toujours avec du sucre.

Cette tendance est loin de faire aujourd'hui l'unanimité à Bissau. «C'est faux de croire que le riz importé est de meilleure qualité que celui produit localement. Au contraire, les spécialistes ont prouvé que celui-ci est plus nutritif», proteste Carla Có, enseignante à la retraite. S'agit-il alors d'un abandon des traditions culinaires au profit de la modernité ? Certains habitants de Bissau font remarquer que dans les années 1990, le riz local avait la cote. «Les gens, surtout les femmes, veulent coûte que coûte imiter ce qu'ils voient à la télévision», déplore Inácio Costa, fonctionnaire au ministère de l'Education.

Pour illustrer son propos, il rapporte cette petite anecdote : «Un jour j'ai surpris un groupe de jeunes filles qui rentraient de l'école se moquant de leur camarade qui mangeait une mangue dans la rue. Pour elles, c'est la pomme qu'il faut manger à la place de la mangue», sourit Costa. Avec cette histoire, poursuit-il, «j'ai le sentiment de vivre dans une société où tout ce qui est local renvoie au passé. Les gens veulent plonger dans la modernité sans regarder derrière». Cet éducateur n'est pas le seul à défendre une telle position. Des nutritionnistes vont plus loin. «Le riz produit ici contient beaucoup de vitamines car il ne subit pas de transformation chimique contrairement à celui importé», explique la nutritionniste, Fanceni Baldé. Selon elle, avec l'émergence des Organismes génétiquement modifiés (Ogm), il est temps d'opter pour la production locale en vue d'assurer la santé des populations. «Les Ogm sont utilisés aujourd'hui dans toutes les productions agricoles. C'est pourquoi, nous devons faire très attention au riz importé» conseille-t-elle.

A Bissau, l'intérêt croissant pour le riz importé semble dépasser la question du goût. Le riz importé coûte moins cher que celui produit localement. «Actuellement, un kilo de riz importé coûte 350 francs



CFA contre 400 francs CFA pour le riz local», renseigne Mahaua Cissé, restauratrice à Bairro Militar. Outre son coût élevé, le riz importé se trouve presque dans toutes les boutiques contrairement au riz local dont la distribution reste déficiente. «Un jour, je voulais préparer le «cuntchuro», j’ai passé toute la journée à chercher du riz local avant d’en trouver au centre-ville», raconte Cissé

TISSAGE

Le «Lépi» guinéen menacé de disparition

La Guinée jouit, sur le marché international, d'une grande réputation dans la production des pagnes indigos, plus particulièrement le "Lépi". Ce produit est aujourd'hui confronté à des problèmes de concurrence et d'approvisionnement en matières premières. Sans compter que les tisserands ne bénéficient plus de subventions de la part de l'Etat guinéen et des partenaires au développement.

Diaobé (Kolda) est une ville cosmopolite où se côtoient plusieurs nationalités. Sa réputation vient de son marché hebdomadaire, qui offre chaque mercredi une gamme de produits chinois, guinéens, ivoiriens, etc. et qui attire des Européens, des Américains et des Africains. Certains recherchent particulièrement les pagnes en indigo fabriqués en Guinée. Le lot de pagne coûte entre 8.000 francs et 10.000 francs Cfa.

Mais les plus prisés sont les pagnes «Lépi». Traditionnellement portés par les Peuls lors des cérémonies de réjouissance au Fouta, ils servent à l'habillement et à la décoration. De nos jours, avec la libéralisation de l'économie, les tisserands guinéens sont confrontés à la concurrence chinoise, qui imite les pagnes «Lépi», à l'usine de Sanoyah.

Pour ce qui est de cette concurrence chinoise, Moryba Soumah, un tisserand d'une quarantaine d'années installé à Kindia, témoigne : *«quand les Chinois ont commencé à imiter le «Lépi», à l'usine de Sanoyah, beaucoup de femmes se sont ruées sur leurs tissus. Mais elles ont compris que le tissu est léger et difficile à porter en période de chaleur. Il ne pouvait être comparé au Lépi»*. Conséquence ? Les Chinois enregistrent une forte baisse de leur clientèle au profit des tisserands Guinéens. Mme Fatoumata Barry, commerçante depuis 15 ans, s'en réjouit : *«On doit nous faciliter le transport de nos produits locaux sans trop nous fatiguer avec les taxes douanières»*, plaide-t-elle. Sa collègue, Hadja Binta Diallo, assise à ses côtés, renchérit : *«Quand nos tisserands ont accès aux fils sur place à un bon prix, ils n'ont pas peur de la concurrence car le «Lépi» guinéen est unique en son genre»*.

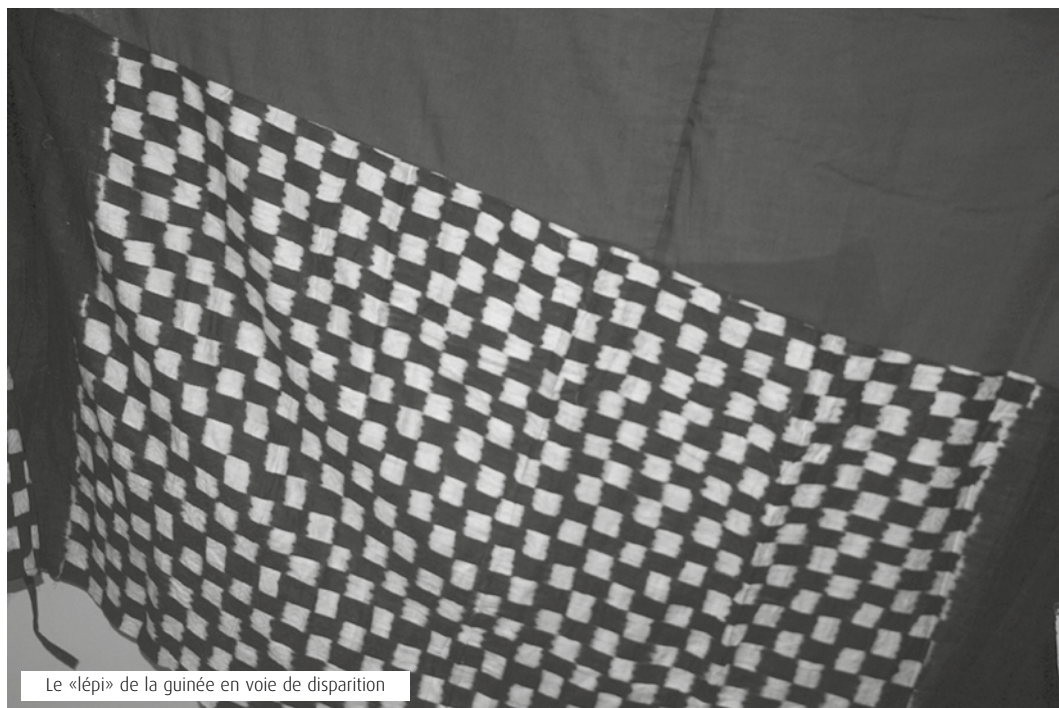
L'autre difficulté des fabricants du «Lépi» reste l'approvisionnement en fils. *«La Guinée est bien productrice de coton, malheureusement elle ne le transforme pas»*. Au même moment, ses tisserands ne veulent pas se ravitailler auprès des commerçants provenant des pays voisins tels que le Mali, le Sénégal, le Burkina Faso ou la Côte d'Ivoire. Ils préfèrent le fil de coton aux fils synthétiques importés de la Chine.

Les taxes douanières constituent aussi un casse-tête pour les vendeurs du «Lépi» guinéen. Mme Aissatou Bah défend une autre position. S'approvisionnant à partir de Labé et de Pita, elle témoigne : *«C'est la douane qui nous fatigue souvent. Je ne gagne pas ce que je dois réellement avoir. Je vends les trois pagnes «Lépi» à 10.500 ou 11.000 francs Cfa. Mais, la douane prélève sur chaque pagne une taxe de 1 500 francs Cfa»*.



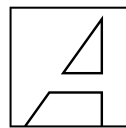
Les tisserands de leur côté assurent de leur disponibilité à offrir des produits de qualité et essentiellement guinéens. *«Malheureusement, depuis l'avènement de la 3^e République et jusqu'à aujourd'hui, nous n'avons pas reçu un appui consistant du gouvernement actuel. Mais, sous l'Ancien régime, on avait accès aux fils, sur place, à travers l'usine textile de Sanoyah et on a été aussi organisé en coopérative»*, témoigne un tisserand, sous le sceau de l'anonymat.

Les principales doléances des tisserands guinéens portent sur l'obtention du fil, la mise en place d'un centre artisanal dans chaque préfecture du pays, la formation, l'accès au marché mondial, aux foires nationales et internationales. Autant dire que le département en charge de ce secteur essentiel de l'économie guinéenne doit venir en appui à ces artisans.



Le «lépi» de la guinée en voie de disparition

LA FONDATION KONRAD ADENAUER (FKA) AU SENEGAL



Konrad
Adenauer
Stiftung

La Fondation Konrad Adenauer est présente au Sénégal depuis 1976. Même si elle est, au plan diplomatique formel, implantée dans 11 pays d'Afrique, la Fondation Konrad Adenauer (FKA) intervient, au total dans 22 pays du continent.

Elle s'appuie, au Sénégal, sur un des *"pays précurseurs de la démocratie"* pétri de *"culture démocratique"* qu'elle estime *"solide"* et qui a des *"structures et des institutions bien ancrées"*.

La Fondation soutient le Sénégal dans ses *"efforts permanents"* dans les domaines de la décentralisation et de la promotion du secteur économique privé. A fortiori, les diverses initiatives en matière d'éducation civique mobilisent son attention et son concours.



Au-delà de la promotion de la démocratie en Afrique et dans le monde, la Fondation Konrad Adenauer entrevoit, au Sénégal, des perspectives où l'axe fondamental reste la formation en tant qu'outil favorisant une meilleure assise de la gestion décentralisée et démocratique dans les collectivités locales et l'implantation d'une économie pluraliste d'orientation sociale et d'une éducation civique durable.

OBJECTIFS ET STRUCTURES

Fondée en 1956 comme *"société pour la formation chrétienne démocrate"*, cette structure a pris le nom de Fondation Konrad Adenauer en 1964. Mais en réalité, depuis 1962, elle est active. Présente dans le monde depuis 37 ans, la fondation Konrad Adenauer est une fondation allemande, implantée dans plus de cent pays.

Indépendante, FKA est une association de droit commun, à caractère politique qui poursuit des buts d'utilité publique. Ses recettes proviennent des aides financières de l'Etat allemand, de co-tisation et de dons.

Les convictions idéologiques de la Fondation sont proches de l'Union Chrétienne-démocrate (CDU) et contribuent à la promotion d'une politique pour la liberté, la paix et la démocratie dans le monde.

La FKA milite en faveur de la communication et de la coopération internationale. Ainsi donc maintenir la paix et la liberté, promouvoir la réalisation de la démocratie et des droits de l'homme, lutter contre la pauvreté, tels sont entre autres, les objectifs poursuivis par la fondation Konrad Adenauer. Ces objectifs se déclinent en programme dans les principaux domaines d'activités internationales que sont : - la promotion des processus démocratiques par la formation politique et le conseil ; - la promotion de la classe moyenne et d'une politique économique adéquate ; - le renforcement des syndicats indépendants et démocratiques ; - le développement de l'espace rural ; - le dialogue entre les cultures ; - le renforcement du rôle des femmes dans la société ; - la protection de l'environnement et de la sensibilisation des médias.

Le représentant résident est le **Dr. Stéfan GEHROLD**

Le siège de la fondation Konrad adenauer est situé au
32, Stèle Mermoz, Route de la Pyrotechnie, BP : 5740 Dakar-Fann
Tél. : (+221) 869 77 78 - Fax : (+221) 860 24 30 - E-mail : kasdakar@sentoo.sn



3^{ème} ANNÉE
PRESSE ÉCRITE
2008-2009
CESTI - UCAD



Youssouph BADJI



Sophiane Khadjia
BENJELOUN



Mohamed Boua
COULIBALY



Birame FAYE



Mamadou Samba GACKO



Seydou KA



Aminata Amadou LAH



Ndèye Khady LO



Armando Lona N'NHINDA



Herman Ulrich NGOULOU



Hamidou Sagna



Souleymane Diam SY



Mamady Lamine TRAORE