

## Ousseynou Ndiaye, une réussite de l'aide au développement

Ousseynou Ndiaye est lié à l'aide au développement avant même sa naissance. Son père fut président du foyer des jeunes d'une agglomération centrale du delta du Sénégal, Ross Béthio. Lycéen, il baignait déjà dans le développement local et participait à la rédaction de projets de développement agricole du Foyer. Entre 1984 et 1988, il effectue des études universitaires (Bac+3), puis il débute sa carrière professionnelle comme représentant de matériel agricole dans le delta.



Avec la libéralisation et le désengagement de l'État de la production de riz en régie, le marché des équipements agricoles prend de l'essor. Grâce aux fonds propres ainsi dégagés et au soutien du crédit Agricole, Ousseynou Ndiaye installe en 1990 sa première exploitation agricole sur les 50 hectares de terres affectées à sa famille. Il se concentre alors sur le développement d'une production à forte valeur ajoutée, les semences de riz, qu'il installe sur 25 ha avec un soutien par d'ONG.

Cependant, cette première expérience échoue, pour lui comme pour beaucoup de petits producteurs du Delta, longtemps habitués au soutien des services publics et surpris par le désengagement brutal de l'État consécutif aux politiques d'ajustement structurel. N'ayant aucune expérience de crédit bancaire, les paysans ne remboursent pas les prêts. Le soutien financier pour la campagne suivante est alors bloqué. Ousseynou Ndiaye compte s'appuyer sur ses revenus de représentant agricole pour redémarrer l'exploitation, mais la dévaluation du franc CFA en 1994 entraîne une forte baisse des ventes d'équipement agricole.

Face à ces difficultés, le jeune agriculteur (35 ans) décide en 1996 d'améliorer la technicité de sa production de semences (s'appuyant sur ses études universitaires en sciences naturelles) et de se rendre le plus autonome possible. Il obtient en 1997 un agrément comme opérateur semencier indépendant. Ses gages de technicité et de sérieux lui permettent d'obtenir le soutien technique, financier et matériel nécessaire à la mise en route d'une production semencière sur les 50 hectares familiaux : il fournit 6000 euros de caution en puisant dans ses revenus de représentant de matériel agricole, récupère des terres encore inexploitées (donc avec une fertilité importante), et progressivement remet en production ses 50 hectares. Le maintien de son activité de représentant de matériel agricole lui permet de surmonter l'incertitude de la production agricole, comme durant la saison froide 2001-2002 où des pluies hors saison lui causent 30 000 euros de pertes sur les semences.



Il poursuit néanmoins sa prospection pour l'ouverture de débouchés à ses semences améliorées, l'autre rive du fleuve, en Mauritanie, lui offrant des opportunités d'écouler une partie de sa production. Devant les barrières érigées par les législations nationales, il crée avec des producteurs semenciers sénégalais et mauritaniens l'Association sous régionale des interprofessions de la semence (ARIS), qui permet de franchir ces barrières douanières.

A 52 ans, Ousseynou Ndiaye exploite aujourd'hui 45 ha sur deux campagnes (35 ha de semence et 10 ha de paddy) et produit en moyenne 200 t de riz par campagne, essentiellement des semences mais aussi de riz basmati, et commercialise environ 80% de sa production. Il possède un tracteur équipé et une batteuse, qu'il utilise aussi pour des prestations chez d'autres producteurs et emploie en moyenne une centaine de saisonniers par campagne, les semences étant récoltées manuellement pour en préserver leur qualité. En 2012, il a recruté un technicien pour s'occuper de son exploitation. Sa priorité stratégique est d'organiser une souplesse lui permettant d'anticiper et se conformer au marché : il change ainsi les variétés d'une parcelle à l'autre afin de s'adapter à la demande conjoncturelle (variétés à cycle court par exemple).



Ousseynou Ndiaye continue à s'investir dans le milieu paysan associatif : président du Centre de Gestion et d'Économie Rurale (CGER) soutenu par l'AFD, puis président de l'Union Nationale Interprofessionnelle des Semences. Il a en projet d'accroître ses superficies et de faciliter l'exportation des productions. Il vient ainsi d'obtenir 40 ha aménagés, grâce à deux programmes d'aménagements hydroagricoles, le Programme national de Développement des Marchés Agricoles du Sénégal (PDMAS) et le Programme de Promotion du Partenariat Rizicole dans le delta du fleuve Sénégal (3PRD) soutenu par l'AFD. Il va tenter sur le premier d'obtenir un agrément OCDE pour la production de semences horticoles lors de la morte saison en Europe, tandis que sur le second il développera une production intensive de semences de riz améliorées avec le soutien du crédit Agricole.

Sa plus grande contrainte aujourd'hui réside dans les difficultés d'écoulement de sa production de semences améliorées, d'abord au niveau du pays, parce que les producteurs locaux ne sont pas encore assez intéressés par les semences améliorées même si le crédit Agricole ne soutient financièrement que les producteurs les employant (soit seulement un tiers de la production), mais aussi au niveau international, car la politique nationale de développement de la riziculture freine les autorisations d'exportation. Il manque aussi d'accompagnement pour s'installer sur des marchés d'exportation, pour la prospection de clientèle et la mise aux normes internationales (OCDE en particulier). Son entreprise est aussi fragilisée par un manque d'infrastructures: préserver la qualité du paddy nécessite des pistes à production pour l'évacuer à temps et, surtout, des magasins en quantité et qualité suffisante. Or, il n'y a pas de lignes de financement adaptées à l'installation de ces infrastructures.

Ousseynou Ndiaye a ainsi appris progressivement, tout au long des vingt dernières années d'aide au développement des jeunes agriculteurs du delta, à devenir l'entrepreneur agricole qu'il est aujourd'hui, investi dans le développement de filières d'exportation de qualité et dans l'organisation nationale de ces filières.

Légende des photos (photo : S.M. Seck, février 2014) :

Photo 1 : Ousseynou Ndiaye, devant son tracteur équipé d'une offsetteuse

Photo 2 : 50 hectares de production intensive de semences de riz améliorées

Photo 3 : L'équipe technique et une partie de l'équipement

## Serigne Saer Niang, à la force du poignet

Serigne Saer Niang est né dans le Delta du fleuve Sénégal, dans une famille très modeste. Âgé de 15 ans lorsque son père décède en 1984, Serigne Saer et ses deux frères sont alors élevés par leur mère qui subvient aux besoins de la famille grâce à la vente de poisson et au maigre salaire (50 euros) de son grand frère, coupeur de canne à sucre à la Compagnie Sucrière Sénégalaise. Comme son plus jeune frère réussissait mieux ses études, il décide d'arrêter les siennes pour alléger les frais de scolarité, malgré l'insistance de sa mère. Il reprend alors l'exploitation familiale de 5 hectares, abandonnée par son grand frère pour son travail à la CSS.



Étant jeune, alphabétisé et dynamique, Il est repéré dès 1993 dans le cadre d'une coopération décentralisée avec la ville française de Commercy, d'abord comme interprète puis pour gérer le projet agricole irrigué du village (11 hectares), mis en place avec l'appui de Commercy. Pendant 8 ans, il gère l'exploitation de ces 11 hectares de riziculture et d'une petite parcelle de semences. Il développe progressivement ses compétences grâce au soutien de cette coopération décentralisée (formations, séjours en France...) et l'accompagnement d'une ONG franco-sénégalaise (Diapanté) qui intervient localement dans ce cadre.

En 2000, il décide de s'installer et dépose une demande de soutien au Fonds National de Promotion de la Jeunesse. Il obtient deux ans plus tard un prêt de 4 000 euros et met en valeur 4 premiers hectares. Grâce à son oncle, qui lui avance à chaque campagne le carburant pour la moto pompe et exécute avec son équipement les travaux agricoles nécessaires en attendant le produit de la campagne pour être remboursé. Ainsi, il accroît en quatre ans la superficie de son exploitation à 25 hectares.

En Mars 2004, la Saed repère ses performances et le propose au Crédit Agricole qui relançait alors ses opérations de crédit aux producteurs. Il obtient ainsi un prêt de 7 500 euros, correspondant pour la mise en valeur de ses 25 hectares, sous condition d'un apport de mille euros, qu'il réussit à rassembler par la vente de ses productions de semences. Avec ses fonds propres, il y ajoute une mise en valeur de 6 hectares.

Au vu de ses performances et de son sérieux, le crédit Agricole lui propose en 2005 un crédit de campagne pour 50 hectares (soit env. 25 000 euros). Il parvient ainsi progressivement à mettre en valeur en 2011 115 hectares de riz avec un rendement moyen de 8 t/ha.



Aujourd'hui, Serigne Saer Niang a 45 ans et gère une exploitation de 300 hectares, dont 100 hectares en contre saison, avec un tiers de cette superficie mis en valeur sans crédit de campagne, uniquement sur fonds propres. Il y obtient des rendements considérables, de plus de 6t/ha en 2012, et commercialise 100% de sa production. Le crédit Agricole lui a accordé un prêt pour une moissonneuse-batteuse (11 000 euros) contre 10% d'apport

personnel. Il gère ainsi aujourd'hui 80 à 90 000 euros annuels de crédit de production, sans compter ceux pour son équipement agricole.

Son projet est d'augmenter encore sa superficie, ce qui implique des moyens mécanisés suffisants (il projette l'achat d'un nouveau tracteur). Sa principale difficulté est l'absence de soutien pour construire des magasins de stockage : dans les conditions humides du delta, conserver sa production dans des conditions adéquates permettant d'en préserver la



qualité, exige des magasins de stockage de qualité et de capacité suffisante pour toute la production. Or, lorsque, comme Serigne Saer Niang, on atteint une production de 600 t par campagne, deux magasins de 200 000 euros sont nécessaires alors qu'actuellement un seul magasin de ce type existe et pour les productions de tout le village ! Il n'y a malheureusement pas de ligne de financement adapté à ce type d'infrastructure, ce qui fragilise les débouchés pour toute sa production. Ainsi les pluies de l'an dernier au mois d'août ont tellement abîmé de productions que les agriculteurs hésitent cette année à emblaver des parcelles... « Chaque année, combien de tonnes de riz sont gâtées ou connaissent une baisse de qualité à cause du stockage ? » se désespère Serigne Saer Niang.

Légende des photos :

Photo 1 : Serigne Saer Niang, dans le bureau de son exploitation

Photo 2 : Une moissonneuse-batteuse achetée en 2012, pour ses 250 hectares de riz

Photo 3 : Des difficultés de stockage de sa production, qui fragilise la qualité.

## Alioune Diagne, de la ville à l'agriculture



Enfant dakarois, Alioune Diagne s'est installé à l'âge 25 ans, en 1995 dans le Nord du Sénégal, sur les berges du Lac de Guiers. Son père, professeur d'université et passionné d'agriculture qu'il pratiqué en périphérie de Dakar, avait perçu l'intérêt d'un investissement dans le secteur agricole dans le Nord du pays, où la terre et l'eau étaient disponibles. Il l'a assidûment conseillé et soutenu financièrement dans le développement de son exploitation agricole. Alioune Diagne, titulaire d'un bac+3 en comptabilité acquis au Maroc en sport-études où il était...footballeur professionnel, considère que ces appuis et conseils avisés de son père sont les clefs de sa réussite.

En 1995, n'ayant pas de terres dans la vallée, Alioune Diagne a commencé par installer une unité de décortilage du riz. Puis trois ans plus tard, grâce au soutien financier de son père (quinze mille euros) aménage un périmètre irrigué de cinquante hectares près du lac de Guiers, avec le souci d'être autonome pour l'approvisionnement en paddy de son activité de décortilage. Ce souci d'autonomie l'a poussé à toujours disposer d'une alimentation en eau



autonome, par prise directe sur le lac ou le Fleuve. En 1998, il agrandit son exploitation, en aménageant 100 ha dans le Delta, et finance avec le soutien de son père (coût : 11 000 euros) un chenal d'un kilomètre pour une alimentation en eau indépendante..



Alioune produit en moyenne 250 à 300 t de riz par campagne, avec des rendements minima de 5t/ha et commercialise environ 95% de sa production. Il a acquis de façon autodidacte la maîtrise de l'agriculture irriguée, avec comme objectif de produire de façon intensive un riz de qualité de plus en plus élevée. Il produit aussi du maraichage : oignons (50 t cette année), tomates (jusqu'à 40t cette année), patates...



Au début des années 2000, face aux faibles capacités de gestion des producteurs qui fournissent sa rizerie, ce qui entraîne des difficultés dans ses accords de production avec eux, il participe à la mobilisation des autres producteurs du delta pour la création d'un Centre de Gestion et d'Économie Rurale (CGER), dont la mise en place est soutenue par l'AFD. Ce centre, auquel il adhère, l'appuie dans sa comptabilité. En 2004, il rachète les parts de ses deux frères dans son exploitation familiale.

Alioune Diagne, âgé aujourd'hui de 43 ans, cherche toujours à progresser dans une filière de riz de qualité. Avec 250 ha, une capacité de production de 600 t de paddy et de transformation de 6600t/an, sa principale difficulté est de développer de façon plus rentable sa filière de riz de qualité : ainsi, cette année il n'a pu accepter dans son unité de transformation que sa propre production, celle des autres producteurs n'ayant pas une qualité suffisante. Produisant du riz de qualité et même cette année du riz parfumé avec l'appui de l'USAID, il a beaucoup de mal à l'écouler au Sénégal à un prix rentable, le riz entier

de qualité commençant à peine à entrer dans les habitudes de consommation des sénégalais moins nantis, habitués à consommer de la brisure de riz pour leur plat national de riz au poisson, le « thieb bou dien ». A la recherche de débouchés à l'exportation, il assiste souvent au Salon de l'Agriculture à Paris, où il a déjà testé l'écoulement de sac de riz de qualité de 5kg. Il y cherche des contacts et des conseils pour atteindre des standards de qualité de production lui permettant de se positionner dans l'exportation. Il tente par exemple, sans succès pour l'instant, à prendre contact avec les riziculteurs camarguais pour améliorer la qualité de son riz.

Cependant, n'étant pas originaire de la communauté locale, ses affectations foncières sont régulièrement menacées par ses voisins et les collectivités locales, en particulier à chaque renouvellement de mandat. L'absence de documents contractuels plus formels (du type de Charte sur le Domaine Irrigué<sup>1</sup>, que la Saed essaie de diffuser avec le soutien de l'AFD) et de taxe foncière locale fragilise son assise foncière et freine sa stratégie d'investissement sur ses terres, en particulier en ce qui concerne les infrastructures (magasins de stockage, pistes de production), qui sont pourtant indispensables à la maîtrise d'un conditionnement de qualité pour l'exportation. Son développement sur une filière qualité est aussi fortement gêné par l'absence de soutiens bancaires adaptés : au Sénégal, il n'existe pas de lignes de crédit agricole à moyen (5 ans) et long terme (10 ans) pour le renouvellement des installations (par exemple l'unité de transformation) afin de les mettre aux normes de l'exportation, ni pour le positionnement sur de nouvelles niches rentables (melon, piment par exemple) qui ne bénéficient pas de crédits de campagne.

Alioune Diagne est un ainsi un « success story » de la conversion d'un urbain à l'agriculture. En dehors des circuits traditionnels d'aide au développement et sans insertion dans les communautés locales, c'est l'exemple même d'une agriculture familiale entrepreneuriale ignorée, qui mériterait d'être soutenue dans sa politique d'exportation.

Légende des photos (photo : S.M. Seck, février 2014) :

Photo 1 : Alioune Diagne, un dakarois installé dans le delta

Photo 2 : Un chenal d'onze mille euros aménagé sur fonds familiaux

Photo 3 : une alimentation en eau indépendante

Photo 4 : opération de pré germination des semences en milieu chaud et humide, permettant de conserver leur qualité

---

<sup>1</sup> Il s'agit d'un document contractuel entre l'exploitant, la collectivité locale et l'État (représenté par la Saed) qui définit les engagements auxquels chacune des trois parties s'engage pour aboutir à une production irriguée de qualité

## Korka Diaw, la détermination d'une femme africaine



Korka Diaw est née en 1959 à Richard Toll. Elle est encore écolière qu'elle vend déjà du poisson, malgré l'interdiction de ses parents, pour avoir un peu d'autonomie. Et dès le primaire terminé elle se lance dans le commerce de pagnes tissés, puis après son mariage passe à la friperie et aux tissus, au milieu des années 1970. Avec les bénéfices accumulés, elle installe une boutique de vêtements en 1986 et recrute même une employée. Mais des ennuis de santé l'amène en séjour à l'hôpital de Dakar en 1991 et à son retour son commerce a périclité.

Sur les conseils d'un ami, elle se lance alors en 1992 dans l'agriculture, louant trois parcelles. Elle finance cette première campagne avec ses économies et obtient une bonne production...que son époux refuse d'accepter dans la maison, arguant qu'il ne se fait pas nourrir par une femme. Elle vend donc directement cette production au lieu de la stocker ou s'en nourrir, mais reste déterminée à poursuivre son activité agricole. L'année suivante, elle obtient un premier crédit de la banque agricole, mais une invasion de criquets détruit une partie de sa récolte et elle ne peut rembourser son crédit. Elle se débrouille alors pour continuer son exploitation avec ses propres moyens, qu'elle réussit si bien que son époux finit par être bien heureux de laisser entrer dans la demeure sa considérable production de riz.

En 1996, Korka Diaw tente d'agrandir son exploitation mais on lui refuse la terre parce qu'elle est une femme. Sans se décourager, elle revient annuellement à la charge, s'investi dans le milieu associatif et politique et finit par obtenir 30 ha en 1998. Ses relations rétablies avec la banque, elle obtient à nouveau des crédits de campagne, jusqu'à 12 500 euros en 1999, année où elle obtient une nouvelle affectation de 70 ha. A 40 ans, Korka est ainsi à la tête d'une petite entreprise agricole dynamique de 100 ha, dont 40 seront aménagés avec l'appui d'une ONG (African Devlp Foundation). Au cours de cette période, elle est fortement soutenue par l'Amicale des agriculteurs du Walo (ASESCAW), qui la forme dans plusieurs domaines concernant la riziculture et la gestion. En 2000 elle crée avec des amies, un groupement d'intérêt économique, dont elle devient présidente, obtient des rendements considérables, passant de 6 t/ha à 10 t/ha en 2008, ce qui leur vaut une visite de leur champ par le ministre de l'agriculture. Elle sera ensuite choisie par le ministère de l'entrepreneuriat féminin, qui les équipera d'une rizerie en 2006, tandis que le programme croissance économique (US Aid) leur apportera des formations pour développer leurs compétences pour la gestion de cette rizerie.



Korka Diaw produit aujourd'hui régulièrement en deux campagnes saisonnières environ 500 t/an. La qualité du paddy produit et du riz usiné, ainsi que le respect de ses délais de livraison, valent à Korka et à son groupement des commandes de riz blanc de plusieurs grosses structures comme le Programme Alimentaire Mondial, les services de l'Etat distribuant des vivres



et des commerçants de gros. Elle a reçu en 2011 la médaille d'excellence de meilleur agriculteur du département de Dagana.

Korka Diaw est aujourd'hui beaucoup plus qu'une agricultrice, car elle développe ses propres filières autour de sa rizerie. Sa rizerie occupe 10 employées permanentes et une vingtaine de saisonniers (semis et récolte) ; une trentaine de femmes de son groupement s'activent dans la fabrique d'aliments, aidées d'une petite dizaine de saisonniers. En entrepreneur stratégique, Korka cherche à sécuriser à la fois l'approvisionnement et les débouchés de son activité de transformation : elle a structuré un réseau de producteurs avec lesquels elle établit un contrat d'approvisionnement de sa rizerie en paddy, et du côté des débouchés elle profite de l'implantation, soutenue par l'AFD, d'une laiterie locale dans la région (qui relance



la production laitière locale) pour développer une activité de production d'aliments de bétail à partir du son de la rizerie. Avec un prêt remboursable de 7 000 euros, elle achète une broyeuse et, avec les conseils techniques de l'Institut Sénégalais de Recherche Agricole (ISRA), compose son aliment de bétail en ajoutant au son de riz, de mélasse produite par la Compagnie Sucrière Sénégalaise toute proche et de divers autres ingrédients nécessaires à la production d'aliments composés pour le bétail.

Korka Diaw a en projet d'aménager 60 nouveaux hectares pour accroître sa production de paddy. Mais l'urgence pour elle est de disposer de lignes de crédits pour la construction d'un magasin de stockage de paddy de grande capacité afin d'en préserver la qualité à l'usage. De plus, alors que la qualité de sa production fait qu'elle ne rencontre pas des difficultés d'écoulement du riz usiné depuis 2011, elle se retrouve du coup face à un goulot d'étranglement pour le développement de son activité : l'absence de lignes de crédits pour l'achat de paddy à usiner et fidéliser les producteurs de son réseau d'approvisionnement limite les possibilités d'extension de son réseau d'approvisionnement (car il faut payer comptant le paddy) et empêche de faire tourner à plein régime la rizerie.

Agricultrice, entrepreneur, femme africaine d'aujourd'hui, Korka Diaw garde la tête sur les épaules et reste déterminée à progresser en consolidant de façon plus intégrée, les activités de production de paddy, d'usinage du riz et de fabrication d'aliment pour bétail. Elle a pour crédo « *produire, transformer et créer des emplois* » et déclare fièrement prendre exemple dans ce domaine sur Mr Mimran, patron de la Compagnie Sucrière Sénégalaise.

Légende des photos groupement (photo : S.M. Seck, février 2014) :

Photo 1 : Korka Diaw, devant son entreprise

Photo 2 : Un emballage du riz personnalisé au nom de son

Photo 3 : Personnel de l'entreprise dans le magasin de stockage du riz usiné

Photo 4 : La rizerie de Mme Korka Diaw

Photo 5 : Le chargement du riz usiné, ici pour le Programme Alimentaire Mondial.



## Amadou Niama Ba, l'Histoire du Delta



L'histoire d'Amadou Niama Ba se fonde avec celle du delta du Sénégal. Son grand-père était l'un des éleveurs transhumants qui parcouraient ces zones humides avant l'installation des premiers grands périmètres irrigués. Son père a été l'un des premiers « colons », comme l'on a appelé les populations de la zone que l'on a installées sur les premiers périmètres collectifs étatiques du delta dans années soixante, en y construisant des villages « de colonisation » nécessaires. En 1965, ce responsable coutumier Peul est installé sur un nouveau périmètre irrigué étatique (Kassack Sud) à côté de son village, Nadiel, et il devient le chef de la Section Villageoise des agriculteurs du périmètre. Les populations du village, d'origine pastorale, y pratiquent une petite agriculture irriguée en complément de leurs activités pastorales, ce qui a d'ailleurs entraîné leur localisation sur ce périmètre, plus proche des parcours pastoraux.

Amadou Niama Ba, né en 1966, a l'âge de son village. Après ses études secondaires, il aide d'abord son père dans son exploitation, puis démarre à 24 ans sa propre exploitation agricole de 50 hectares, aménagée sur les terres familiales inexploitées. Pour cette première expérience, il n'obtient cependant pas de bons résultats. L'année suivante il installe une exploitation plus modeste, sur 5 hectares et, progressivement, il parvient entre 1991 et 1993 à mettre en valeur 50 hectares. Les ressources financières tirées de son cheptel et des crédits obtenus à travers la Section Villageoise du périmètre lui ont beaucoup servi pour installer progressivement les conditions d'une production agricole performante. Suivant les traces de son père, il devient lui-même trésorier de la Section Villageoise des agriculteurs du périmètre public.

Au milieu des années 90, la nouvelle politique de développement prône un transfert aux paysans de la gestion des grands aménagements irrigués publics, l'État se contentant de gérer les grands chenaux d'irrigation et de favoriser l'accès au crédit bancaire. Cependant, comme dans la plupart des périmètres du delta, la Section Villageoise d'Amadou Niama Ba, sans expérience de gestion de crédits, connaît de grosses difficultés de remboursement. Sans plus de soutien financier de campagne, sa capacité de mise en valeur chute de 50 alors à 2 hectares.



Amadou mettra ensuite dix ans à acquérir une confiance suffisante du Crédit Agricole, grâce à son comportement en tant que trésorier de la Section Villageoise, pour obtenir un nouveau crédit d'e campagne en 2003-2004, pour la mise en valeur de 20 hectares. Progressivement, il va passer en cinq ans à 35 hectares, puis grâce à ses performances de production obtient du Crédit Agricole en 2009 un soutien pour la mise en valeur de 80 hectares et pour l'achat du tracteur (60 000 euros) nécessaire pour la mise en valeur intensive de ses grandes superficies.

Face à ses performances et à l'extension de ses superficies (120 hectares en 2012), le crédit Agricole lui propose l'achat d'une moissonneuse-batteuse pour gagner du temps durant les opérations de récolte, ce qui permet de mieux préserver la qualité de son paddy. Il utilise alors sa moissonneuse-batteuse non seulement pour ses cultures mais en prestation de service chez les autres agriculteurs, les revenus de ces prestations lui permettant de rembourser le crédit.



Aujourd'hui, Amadou Niama Ba gère une exploitation agropastorale moderne, avec 150 hectares de cultures, dont 120 en contre saison. Il possède un véhicule de liaison, deux tracteurs, une offsetteuse, une moissonneuse-batteuse,... Il gère une équipe comprenant un chef d'exploitation, un comptable, un chauffeur, une vingtaine d'ouvriers agricoles permanents et une



centaine de journaliers par campagne. Il a organisé ses activités agricoles en deux groupements, l'un pour la production et l'autre pour la prestation de services mécanisés avec son matériel agricole.

Son projet est de parfaire son autonomie de production (« en circuit fermé » comme il le dit), en se procurant une unité de décorticage de riz. La plus grande contrainte à son développement est l'absence de magasins de stockage de qualité et de capacités suffisantes pour maintenir la qualité du riz récolté : il n'y a malheureusement pas de lignes de crédit ou de subvention adaptés à ce besoin.



Amadou Niama Ba est ainsi une exploitation moderne dont l'histoire familiale se confond avec l'Histoire des populations du delta et de son aménagement. Issue d'une lignée de pasteurs parcourant le delta avant les aménagements, sa famille est passée en deux générations du pastoralisme à l'agropastoralisme, puis à l'agriculture irriguée intensive... Qui a dit que le Sahel, et en particulier ses éleveurs, étaient immuables ?

Légende des photos agricole (photo : S.M. Seck, février 2014) :

Photo 1 : Amadou Niama Ba dans son bureau : un entrepreneur familial

Photo 2 : Amadou Niama Ba devant sa moissonneuse-batteuse avec son technicien

Photo 3 : La moissonneuse-batteuse acquise grâce au crédit Agricole

Photo 4 : Offsetteuse et tracteurs

Photo 5 : La batteuse à riz ASI d'Amadou Niama Ba, batteuse mise au point à la fin des années 90 par la recherche (Isra, Cirad, Adrao, Saed) dans le cadre du projet Pôle système irrigué soutenu par la Coopération française.

Photo 6 : La ferme d'Amadou Niama Ba (extrait Google earth).

## Ibrahima Sall, un ouvrier agricole devenu agrobusiness



Suivant les traces de son père, ouvrier agricole dans la Société de Développement Rizicole du Sénégal (SDRS) créée à l'époque coloniale, Ibrahima Sall devient lui-même dès l'âge de 18 ans ouvrier agricole à la Compagnie Sucrière Sénégalaise. Mais après une quinzaine d'années comme ouvrier, il quitte la CSS en 1987 et crée une exploitation familiale, grâce un crédit de 1 000 euros de la banque Agricole, sur 4 ha qui lui sont prêtés et qu'il aménage avec l'appui des engins de la CSS.

En 1989, Ibrahima Sall s'investi beaucoup au moment du conflit sénégal-mauritanien pour accueillir les réfugiés d'origine sénégalaise qui sont expulsés de Mauritanie. Il obtient 40 ha qu'il met en valeur en intégrant 17 rapatriés de Mauritanie. En 1990 il exploite un second périmètre de 40 ha et obtient un crédit (3 500 euros) pour l'achat d'un tracteur et d'une moissonneuse-batteuse. Il fait deux campagnes de culture par an et utilise son matériel agricole pour des prestations de service en dehors de son exploitation. Impliqué dans les programmes de soutien au réfugiés, il est invité par la Caisse Française pour le Développement (CFD) à séjourner au Complexe Agricole du Mont-Bernard à Châlons-sur-Marne pour se « *familiariser avec la gestion de l'exploitation agricole* ». Ce séjour lui a permis d'améliorer ses compétences techniques et managériales en mettant l'accent sur le matériel agricole, mais également, de nouer des contacts avec des partenaires potentiels.



À son retour, Ibrahima poursuit l'exploitation des deux périmètres mais mise surtout pour le développement de son activité, sur l'investissement dans le matériel agricole et les unités de transformation. Il acquiert ainsi deux nouvelles moissonneuses-batteuses et deux nouveaux tracteurs entre 1992 et 1995 et une rizerie de 24 t/j. Il commence à faire des prestations à crédit pour des producteurs qui le paient à la récolte en nature avec leur paddy, qui lui permet d'approvisionner sa rizerie. Pour continuer à sécuriser l'approvisionnement de sa rizerie, Il organise en réseau des producteurs dont il préfinance les campagnes et qui le remboursent en nature. Il va jusqu'à leur fournir les emballages et procéder lui-même aux enlèvements bord champs pour d'une part s'assurer du remboursement et d'autre part prévenir une baisse de la qualité du paddy par un mauvais conditionnement. Ce système de réseau qu'il a mis en place fait actuellement tâche d'huile auprès des autres riziers.

Parallèlement, il accroît progressivement son assise foncière. En 2007, il transforme son groupement en société unipersonnelle à responsabilité limitée (SUARL) puis installe en 2010 une seconde



rizerie de 100 t/j, financée en partie sur crédit, en partie sur ressources propres, ainsi qu'une unité de transformation de la biomasse (balle de paddy) en énergie électrique de façon à alimenter l'une de ses rizeries. En 2013-2013, il a bénéficié d'un crédit record de 150 000 euros de la banque Agricole (contre 1 000 euros à ses débuts !), mais ses besoins annuels se chiffrent à 2 millions d'euros. En l'absence de lignes de crédit pour l'achat de paddy pour ses rizeries, il se tourne en partie vers les banques commerciales et surtout, vers des fournisseurs qui lui font confiance pour couvrir ses besoins de financements.



Ibrahima Sall exploite aujourd'hui environ 1 000 ha de riz et appuie un réseau de producteurs qui couvrent 6.000 ha. Il dispose d'un parc impressionnant de matériel agricole et d'engins lourds de terrassement (7 moissonneuses-batteurs, 11 tracteurs, 4 graders, 2 pelles chargeurs, 3 pelles hydrauliques), d'une station de maintenance et des entrepôts.



Sa société est organisée en plus d'une direction, autour de 6 services (administration, approvisionnement, transformation, mécanisation, maintenance, crédit et recouvrement). Elle emploie 30 agents permanents, 175 saisonniers-permanents s'occupant des 1.000 ha (ils sont nourris et logés au champ pendant 5 à 4 mois) et environ 400 saisonniers (semis, gardiennage contre les oiseaux...).

Le sérieux, l'esprit d'entrepreneur et la trajectoire particulière de Ibrahima Sall lui ont valu d'avoir été invité lors de la visite du Président Obama à Dakar et de recevoir en 2011 le Certificat du client le plus fidèle de la Banque BICIS. Sa société reçoit chaque année des stagiaires des universités de Saint Louis, Thiès (formations ingénieur et machiniste), des écoles techniques sénégalaises et étrangères.



Ibrahima Sall a actuellement un projet d'aménagement de 2 000 ha et pour lequel il a obtenu en août 2012 une autorisation officielle pour construire un ouvrage de franchissement de la digue rive gauche pour un approvisionnement direct à partir du fleuve. Il a l'idée d'exploiter lui-même 300 ha et d'installer sur la superficie restante des producteurs avec qui il a des accords d'approvisionnement de sa rizerie, auxquels il fournira donc l'eau contre paiement d'un coût hydraulique et des prestations des services, remboursés en nature. Agrobusiness réfléchi, il projette également d'accroître ses capacités d'usinage du paddy, d'investir dans la moyenne vallée et de se lancer dans la production maraîchère.



Ibrahima Sall souhaiterait pouvoir être un modèle au Sénégal et en Afrique, un modèle qui puisse encourager et inspirer des fils du continent mais aussi convaincre le Monde d'investir dans l'agriculture africaine et non dans l'agriculture en Afrique...

Légende des photos agricole (photo : S.M. Seck, février 2014) :

Photo 1 : Ibrahima Sall, une exploitation familiale et un agro-business man

Photo 2 : Un journal régional français relatant la visite d'Ibrahima Sall en France en 1991

Photo 3 : Les bâtiments de l'unité de décorticage de riz à Thiagar

Photo 4 : Vue extérieure de l'entreprise agricole d'Ibrahima Sall

Photo 5 : L'unité de transformation de la biomasse (balle de paddy) en énergie électrique

Photo 6 : Une partie du parc de matériel agricole

Photo 7 : En photo avec Obama lors de la visite du président américain à Dakar

Photo 8 : Reportage du journal *Agriculture* sur Ibrahima Sall, « un gentleman-farmer » du delta du Sénégal

## Cheikh Diallo, la religion du travail



Lorsque le premier périmètre irrigué public est aménagé dans les années 1950 dans le delta du Sénégal (« casier de Richard-Toll »), employant les populations comme main d'œuvre agricole, on prévoit à ses côtés un aménagement irrigué destiné à une exploitation collective directe par ces populations. Le grand père de Cheikh Diallo, qui avait ses champs de mil à côté de ces périmètres, est l'un des premiers à s'installer sur ce périmètre de « colonnat » à la fin des années cinquante.

Cheikh Diallo, né en 1965, est pour sa part placé très jeune dans un internat coranique agricole (une « *dahra* »), où pendant une dizaine d'années il effectue ses études religieuses et travaille au champ, intégrant les préceptes de rigueur et de travail qui lui sont enseignés. Il revient dans son village à l'âge de 25 ans pour s'investir dans l'exploitation familiale. Outre l'exploitation, son père dispose d'un tracteur et Cheikh Diallo l'aide à faire des prestations dans les villages environnants. Il travaille deux ans avec son père.

Armé de l'expérience acquise auprès de son père et de ces dix années d'éducation religieuse à la valeur du travail au champ, Cheikh Diallo décide en 1989 de faire de l'agriculture son gagne-pain et démarre ses propres activités sur 15 ha de terres louées, soutenu par un crédit de la banque Agricole de 4 000 euros. Les résultats de sa première campagne l'encouragent car ils lui permettent de rembourser son crédit et de dégager un profit.



Mettant à profit l'enseignement de ces jeunes années, il reprend l'exploitation créée par son père et l'agrandit progressivement de nouvelles locations de terres : 50 ha en 1990, 100 ha de 1997 à 1999, puis 150 ha de 2000 à 2009. Il acquiert entre 2004 et 2005, 3 moissonneuses-batteuses financés à moitié avec du crédit de la banque agricole, 2 tracteurs et 3 véhicules de divers types payés comptants. Avec ce matériel, il développe une intense activité de prestations de services, dont les revenus permettent de rembourser le crédit.



En 2010, Cheikh Diallo obtient une affectation à son nom propre de 220 ha, qu'il exploite depuis, abandonnant la location de terres. Il



construit des locaux à usage de bureaux et d'atelier d'entretien du matériel agricole, ainsi qu'une rizerie qui sera inaugurée en 2013 par le ministre de l'agriculture et de l'équipement rural. En plus de ses propres récoltes, il organise progressivement un réseau de producteurs de producteurs pour l'approvisionnement de sa rizerie.



Cheikh gère en bon père de famille son entreprise, appuyé par son frère qui est comptable, son épouse « *qui s'occupe de la caisse* » et une quarantaine d'employés (exploitation agricole, rizerie, mécanicien, chauffeur...). Il est affilié au



Centre de Gestion et d'Économie Rurale (CGER), créé avec l'appui de la coopération française.

Il souhaite augmenter ses superficies cultivées et disposer d'un grand magasin de stockage et compte se lancer dans l'embouche bovine et la pisciculture pour diversifier ses activités. L'accès au foncier, l'absence de lignes de crédits pour l'achat du paddy à usiner, de crédits à moyen et long termes pour les investissements lourds, constituent les principales difficultés auxquelles il se heurte. Il s'inquiète par ailleurs de l'absence d'une politique nationale de valorisation et de protection du riz local face aux importations. Cette situation qui fait l'affaire des commerçants, risque d'anéantir les efforts des nationaux qui investissent dans la filière rizicole dans la vallée du fleuve. Il aimerait que l'État oblige les importateurs à acheter aussi une partie de la production nationale, par exemple en indexant les autorisant d'importants sur l'achat de quotas nationaux.

Légende des photos agricole (photo : S.M. Seck, février 2014) :

Photo 1 : Le frère de Cheikh Diallo, comptable de l'entreprise, dans son bureau

Photo 2 : Une moissonneuse-batteuse dans les ateliers de Cheikh Diallo

Photo 3 : Une partie du matériel agricole et de transport de l'entreprise

Photo 4 : Des sacs de riz personnalisés, avec le logo de l'entreprise et aux couleurs nationales

Photo 5 : L'entrée principale de l'entreprise avec les mots clés de la réussite de Cheikh Diallo : la religion du travail.

Photo 6 : Les bons de commande, d'une gestion comptable et administrative rigoureuse