



**RAPPORT EVALUATION MI-PARCOURS
PROGRAMME SENEGAL**

Avril 2020

RESUME EXECUTIF	4
RESUME EXECUTIF EVALUATION RIZ	5
RESUME EXECUTIF BANANE	12
RESUME EXECUTIF DE LANALYSE DE LA CHAINE DE VALEUR SESAME	19
CHAPITRE I : ANALYSE DE LA CHAINE DE VALEUR RIZ	26
1. CONTEXTE GENERAL RIZ	26
1.1. Contexte pays	26
1.2. Aperçu des interventions	27
2. ANALYSE DE L'EFFICACITE DU PROGRAMME RIZ	29
2.1. Intervention 1 : Amélioration de la gestion de la production et de l'offre de riz paddy de la FEPROBA	29
2.2. Intervention 2 : Pilotage d'un modèle d'affaire de commercialisation de riz blanc.	37
2.3. Intervention 3 : Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du riz du Sénégal.	42
2.4. Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto ?	49
3. ANALYSE DE LA PERTINENCE DU PROGRAMME RIZ	50
3.1. Augmentation de la production et des revenus dans la chaîne de valeur riz	50
3.2. Une utilisation plus durable des ressources naturelles dans la chaîne de valeur riz. 53	
3.3. Accroissement du statut de la FEPROBA : changement dans les pratiques liées aux renforcements des capacités internes de l'OP.	55
3.4. Autonomisation des femmes membres de la FEPROBA	58
3.5. Autonomisation des jeunes membres de la FEPROBA	59
4. VALEUR AJOUTEE ET LEÇONS APPRISSES	62
4.1. Stratégies de soutien/Valeur ajoutée de Rikolto	62
5.2. Leçons apprises/innovation	64
6. NIVEAU D'ATTEINTE OBSERVE DES INCIDENCES	66
7. STRATEGIES DE SORTIE DANS LA CHAINE DE VALEUR RIZ	69
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA CHAINE DE VALEUR BANANE	71
I. CONTEXTE GENERAL BANANE	71
1.1. Contexte pays	71
1.2. Aperçu des interventions	71
II. EFFICACITE DU PROGRAMME	73
2.1. Voie de changement n°1 : Améliorer la gestion productive d'APROVAG	73
2.2. Voie de changement n°2 : Piloter un modèle d'affaire de commercialisation du sésame grain et semence	76
2.3. Voie de changement n°3 : Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la colisation de la banane au Sénégal	78
2.4. Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto ?	79
III. PERTINENCE DES INTERVENTIONS DE RIKOLTO	80
3.1. Contribution des interventions aux domaines d'impacts	80

IV. LECONS APPRISES	86
V. VISUALISATION DU MODELE DE VISUALISATION RESULTATS DU PROGRAMME BANANE	
87	
VI. STRATEGIE DE SORTIE DES INTERVENTION SUR LE CHAINE DE VALEUR BANANE..	88
CONCLUSION GENERALE SUR L'ANALYSE DE LA CHAINE DE VALEUR BANANE	89
ANNEXES.....	91
CHAPITRE III : ANALYSE DE LA CHAINE DE VALEUR SESAME	95
I. CONTEXTE GENERAL DE LA CHAINE DE VALEUR SESAME AU SENEGAL	95
1.1. Contexte pays.....	95
1.2. Aperçu des interventions	96
II. EFFICACITE DU PROGRAMME.....	98
2.1. Voie de changement n°1 : Améliorer la gestion de la production de sésame : semence et grain de la FENPROSE	98
2.2. Voie de changement n°2 : Piloter un modèle d'affaire de commercialisation du sésame grain et semence.....	101
2.3. Voie de changement n°3 : Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du sésame au Sénégal	103
2.4. Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto ?.....	105
III. PERTINENCE DES INTERVENTIONS DE RIKOLTO	105
3.1. Contribution des interventions aux domaines d'impacts	105
3.2. Principale conclusion des discussions de groupe avec les OP	110
IV. LECONS APPRISES	110
V. MODELE DE VISUALISATION DES RESULTATS DU PROGRAMME SESAME	111
VI. STRATEGIE DE SORTIE SESAME	112
CONCLUSION GENERALE SESAME	113
ANNEXES SESAME	114

RESUME EXECUTIF

Au Sénégal, en collaboration avec ses partenaires dans les chaînes de valeurs riz, banane, sésame, Rikolto en Afrique de l'Ouest met en œuvre un programme quinquennal 2017-2021. Ce programme est soutenu pour une grande part par la DGD du gouvernement du Royaume de la Belgique. Les principaux cadres de référence du programme sont le document de programme soumis à la DGD pour financement et les différents cadres d'intervention des chaînes de valeurs qui sont les outils de planification interne et de mise en œuvre.

En 2019, le programme est à mi-parcours d'où l'analyse d'impact et des résultats attendus au niveau de la chaîne, au niveau des partenaires et au niveau de l'environnement des chaînes. De manière spécifique, il s'agit de l'analyse et de l'interprétation des changements dans les conditions d'existence des bénéficiaires, au niveau des capacités entrepreneuriales des organisations paysannes et le niveau de pénétration du marché des produits ciblées qui sont attendus de l'évaluation d'impact à mi-parcours du programme quinquennal 2017-2021.

Pour pouvoir effectuer l'analyse de l'efficacité, mais aussi la pertinence des interventions de Rikolto pour la professionnalisation des organisations paysannes évoluant dans les chaînes de valeurs ciblées et leur connexion avec les différents marchés, une collecte de données de terrain a été menée dans les zones d'intervention des pilotes, les rapports annuels des cadres d'intervention ont été exploités ainsi que les diagnostics Scope Insight qui évaluent les capacités entrepreneuriales des OP ont été faits. Le processus a permis d'analyser le niveau d'atteinte de l'objectif spécifique: « les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de riz, de banane biologique et sésame, recherchés pour la qualité de leurs produits qui sont compétitifs », l'efficacité des stratégies suivantes que sont: l'appui technique aux petits producteurs des OP partenaires pour leur professionnalisation en vue d'une amélioration de leur offre de produits agricoles, l'appui au développement de modèles d'affaire entre OP et secteur privé, l'initiation de processus pour des changements au niveau de l'environnement institutionnel.

En plus l'analyse des indicateurs de résultats dans les chaînes de valeur riz, banane et sésame, ayant trait à : i) l'amélioration de l'offre des produits agricoles, ii) l'amélioration des réglementations pour une bonne production et commercialisation des produits ciblés, iii) le développement de modèles d'affaire entre OP et le secteur privé pour une mise en marché des produits.

En lien avec ses résultats, les groupes d'actions ci-dessous mis en œuvre au profit des producteurs dans les chaînes d'intervention ont été aussi analysés, il peut être cité : le renforcement des capacités techniques de production renforcées, l'appui pour l'augmentation des volumes et de la qualité de la production, l'amélioration des revenus à travers les volumes de produits agricoles mis en marché par le secteur privé, l'amélioration de la rentabilité, l'amélioration de l'accès au crédit.

Le présent rapport présente les résultats de l'évaluation d'impact à mi-parcours du programme 2017-2021 et la réflexion sur la stratégie de sortie pour les 2 prochaines années. Les évaluations des pilotes et des actions d'amélioration de l'environnement des chaînes de valeur que sont le riz, la banane et le sésame y sont présentées.

RESUME EXECUTIF EVALUATION RIZ

Résumé de l'analyse de l'efficacité. Concernant l'amélioration de la gestion de la production et de l'offre de paddy qui structure l'intervention 1 de Rikolto, le programme a appuyé plusieurs actions qui s'interconnectent. Ainsi pour prendre en compte une des exigences du marché du riz, Rikolto a facilité l'accès aux semences certifiées demandées par le marché en soutenant l'acquisition des variétés (Sahel 108, Sahel 201 et Nerica L19) et leur multiplication. Aujourd'hui, 53% des producteurs membres de la FEPROBA utilisent des semences certifiées demandées par le marché. Pour une plus d'efficacité dans la gestion de l'offre de production, le programme de Rikolto a soutenu les actions plaidoyer de la FEPROBA pour la réhabilitation des aménagements en formant 15 membres de la FEPROBA en techniques de plaidoyer et en donnant aussi son appui technique pour l'élaboration de l'argumentaire de plaidoyer. Les actions de plaidoyer menées auprès du Ministère de l'Agriculture et l'Equipement Rural, ont amené le ministre de l'agriculture a donné son engagement pour appuyer la FEPROBA sur l'entretien et la maintenance sommaire (faucardage, curage canaux, planage) en cas de besoin.

L'accès aux intrants est important pour assurer une durabilité de la production de paddy, à cet effet, Rikolto a appuyé la FEPROBA à accéder au crédit en soutenant l'évaluation des besoins en crédit, en formant 30 personnes de la FEPROBA sur les mécanismes de fonctionnement et de gestion du crédit et de l'épargne au sein des organisations paysannes et la gestion financière en générale, appuyant la prospection de nouvelles institutions financières (banques, microfinance, ...). Cette prospection a permis à la FEPROBA de nouer un partenariat avec deux nouvelles structures financières, il s'agit la Délégation à l'Entreprenariat Rapide (DER) de l'Etat du Sénégal et de l'Alliance de Crédit pour la Production (ACEP) qui est une agence de micro-crédit. Ces actions ont facilité la mobilisation des montants de crédit suivant : 449 000 000 FCFA de la Banque Agricole, (dont 185 000 000 pour le matériel agricole et 264 000 000 pour la production), 77 300 000 FCFA de la Délégation à l'Entreprenariat Rapide (DER) et 23 000 000 FCFA de l'Alliance de Crédit pour la Production (ACEP) soit un crédit total de 549 300 000 FCFA représentant 77% des besoins de la FEPROBA pour une cible de 70%.

Pour appuyer l'augmentation du volume et la qualité de la production des membres de la FEPROBA augmentent en fonction de la demande du marché, Rikolto a appuyé la formation sur la contractualisation de 15 membres de la commission commercialisation FEPROBA y inclus 3 producteurs leaders, ce qui a permis à la FEPROBA de partager avec ses membres sur les cahiers de charge des commerçants, la mise en place d'un comité et d'un schéma de commercialisation. Ainsi 37% de l'offre de riz de la FEPROBA respectent les exigences des commerçants.

Pour l'amélioration des pratiques de production des membres de la FEPROBA, Rikolto a mis en œuvre l'application de la norme SRP (Sustainable Rice Platform) en faisant une situation de référence sur la pratique des producteurs avec un échantillon de 60 producteurs, un pilote a été mis en œuvre avec 244 producteurs suivi avec une collecte de données sur leur pratique à chaque campagne c'est-à-dire deux fois par. L'application de la norme a permis aux producteurs d'améliorer leur utilisation de l'eau, d'utiliser la paille de riz comme engrais vert au moment des labours par conséquent une utilisation raisonnée des pesticides et des engrais minéraux.

Le niveau d'atteinte des résultats et des indicateurs à travers l'intervention 1, montre une bonne évolution suite aux actions de Rikolto qui inscrivent la FEPROBA dans la voie de la professionnalisation si l'on fait une comparaison avec la situation de référence montre.

Au niveau de l'intervention 2 qui adresse le pilotage d'un modèle d'affaire de commercialisation de riz blanc, le schéma de commercialisation groupé (comptabilisation des offre de riz blanc des producteurs membres de la FEPROBA) mis en place avec l'appui de Rikolto à travers l'intervention 1 et l'appui de

Rikolto à la FEPROBA à participer à la FIARA (foire agricole) avec la location de stand, l'appui à la prospection de nouveaux marchés qui a permis de pénétrer 3 de ces marchés, ont contribué à la commercialisation groupé des volumes de riz blanc suivants : 346 tonnes en 2017, 388,5 tonnes en 2018 et 1042 tonnes en 2019 soit un volume de 1776,5 tonnes de riz blanc durant les ans d'exécution du programme.

Pour l'intervention 2, le niveau d'atteinte des résultats et des indicateurs restent faibles en d'autres termes 1776,5 tonnes de riz blanc vendues pour une cible de 3 600 tonnes pour les trois ans d'exécution du programme. Cette situation est relative à l'arrêt de la rizerie mise en place par un promoteur chinois suite à une mésentente avec le maire de la commune mais aussi de l'arrêt de la rizerie de la SODEFITEX principal client pour des raisons de panne technique. Il faut dire que cette rizerie achetée par an en moyenne 2000 tonnes du paddy de la FEPROBA.

Au niveau de l'intervention 3, Rikolto a appuyé l'interprofession à améliorer sa représentative au niveau au national ainsi le programme a soutenu l'organisation d'au moins 4 rencontres décentralisées des sous collèges des producteurs du pluvial et de ceux des commerçants. A cet effet, 4 sous collèges du pluvial sont intégrés dans le collège national des producteurs et les différents sous collèges des commerçants ont été mis en place et arrimés au collège national représentatif des commerçants. Dans l'appui à la facilitation des négociations des prix du paddy, Rikolto a appuyé l'élaboration des comptes d'exploitation référentiels des différents maillons (production, transformation et transformation) de la chaîne à travers d'au moins 3 ateliers de réflexion et de partage. Pour l'amélioration de la qualité et du volume de riz blanc commercialisé sur le marché national, Rikolto a appuyé un processus multi-acteurs sur la certification et la tierce détention qui regroupait les tiers détenteurs, les transformateurs et les banques notamment La Banque Agricole (Ex CNCAS). Ce processus appuyé par Rikolto a permis la fixation du prix de la certification à 2000 F CFA/tonne, au lieu de 800 000 F CFA/mois comme précédemment fixé. Ce principe de certification et tierce de détention permet de garantir la qualité et les volumes à commercialiser ce qui donne plus de visibilité à la banque pour libérer un crédit de commercialisation au profit des transformateurs.

Pour contribuer à un environnement favorable pour la chaîne de valeur riz au niveau national, Rikolto a soutenu un processus de plaidoyer sur l'efficacité de la subvention sur le secteur riz et l'accès au marché institutionnel. Ainsi Rikolto a appuyé la réalisation de deux études : une étude sur le marché institutionnel réalisée et validée par le l'interprofession et une seconde étude sur l'efficacité de la subvention pour une compétitivité du riz local. A la suite un renforcement des capacités en techniques de plaidoyer de 15 membres du CA de l'interprofession a été réalisée et une réflexion pour une amélioration de l'efficacité de la subvention dans la chaîne de valeur menée et doit être approfondie par l'interprofession.

Concernant l'intervention 3, le niveau d'atteinte des résultats et des indicateurs montre des avancées, cependant en ce qui concerne l'intégration des commerçants dans l'interprofession, le processus s'est avéré plus long du fait de l'existence de plusieurs associations de commerçants avec des difficultés d'harmonisation entre elles.

Présentation synthétique de l'évolution des indicateurs des résultats des intervention

Période		Baseline 2017	Projection 2019	Réalisation 2019	Projection 2021
Résultat 1	<i>Les exploitations familiales offrent des produits agricoles respectueux de l'environnement et conformes aux exigences du marché (qualité, quantité, prix accessibilité).</i>				
Indicateur 1	% augmentation des rendements	Riz : 4t/ha	Riz + 30%.	Riz : 17,43% (le processus sur l'amélioration de l'itinéraire	+ 40% par chaîne.

Période		Baseline 2017	Projection 2019	Réalisation 2019	Projection 2021
				technique production, la facilitation l'accès aux semences certifiées en cours)	
Indicateur 2	% des besoins en crédit de commercialisation des OP financés par les IMF.	Riz : 55%	Riz : 70%	Riz : 77%	Riz : 90%
Indicateur 3	% volume production de qualité mis en marché par ha.	Riz : 30% de la production	Riz : 50 %	Riz : 37% (le processus d'amélioration de la qualité est toujours en cours)	Riz : 70%
Résultat 2	Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs.				
Indicateur 1	Nombre d'OP contractualisant avec une entreprise privée ou autres acheteurs et ayant reçu un préfinancement ou autre service induit.	1 OP	1 sur 2 OP	1 OP riz (contractualisation avec la SODEFITEX et SEDAB)	2 sur 2 OP
Indicateur 2	% du volume total produit par les OP qui est vendu à travers des contrats/accord avec entreprises privées.	Riz : 0%	30% du volume par chaîne.	Riz : 51,7% (en 2017 et 2018 il y a eu aussi une contractualisation avec la SODEFITEX)	40% du volume par chaîne.
Indicateur 3	Nombre d'OP qui applique une démarche entrepreneuriale	0 OP sur 2	1 sur 2 OP	Riz : 1 OP (le processus n'est pas encore achevé, l'OP doit améliorer sa gestion)	2 sur 2 OP
Résultat 3	Les réglementations nationales et régionales favorisent une meilleure production/commercialisation des produits des exploitations agricoles familiales sur les marchés nationaux et internationaux.				
Indicateur 1	Nombre de mesures en faveur des chaînes de valeurs négocié par les interprofessions.	1 (régulation des importations de riz en fonction de la production locale)	Au moins 1 mesure	Riz : 1 mesure dans la gestion des aménagements. Il faut noter la mesure n'est pas encore appliquée.	2 mesures
Indicateur 2	Nombre d'interprofessions fonctionnelles.	1 interprofession en redynamisation (riz)	2 interprofessions fonctionnelles (banane, riz)	2 interprofessions fonctionnelles (riz et banane)	3 interprofessions fonctionnelles (riz, banane et sésame)

Résumé analyse de la pertinence. Concernant le revenu moyen, les résultats des enquêtes de terrain montrent une petite baisse 1,26% ce qui n'est pas une contreperformance. Car le revenu issu de la culture du riz qui est passé d'USD 1047,55 en 2017 à USD 2202,45 en 2019 soit un doublement des revenus. Malgré l'augmentation de la part du revenu issu de la vente du riz de qualité, les producteurs/trices sont exposés à plusieurs types de chocs (économique, environnemental et social). Ainsi, pour faire face aux différents types de chocs, les producteurs/trices combinent plusieurs stratégies de résilience allant de la diversification des sources de revenu à la réduction des dépenses du ménage. 90% des producteurs font recours à la diversification des sources de revenu, 71% font appel à l'aide extérieure, 26% procèdent à la réduction des dépenses du ménage, etc.

En ce qui concerne l'utilisation et la gestion des ressources, l'application SRP comme outil de diagnostic et d'amélioration des pratiques, les producteurs membres de la FEPROBA se sont inscrits dans une dynamique d'amélioration de leurs pratiques de production durable. D'où une évolution des différents indices de durabilité ; pour la gestion du sol l'indice, il progresse de baisse de 0,72 en 2017 à 2,04 en 2019; la gestion de l'eau progresse de 0,92 à 1,04 ; pour la gestion des ressources il augmente de 1,13 à 1,75 ; pour les pratiques relatives à l'adaptation au changement climatique il augmente de 0,61 à 1,35 ; pour la biodiversité il augmente de 0,49 à 1,19. Seule la gestion du paysage a connu une très faible évolution, elle passe de 0,28 à 0,30 du fait que l'OP n'a pas encore une stratégie claire dans ce domaine.

Dans le domaine du renforcement des capacités, grâce aux appuis relatif à l'analyse des besoins en crédit, la formation des unions dans la gestion du crédit et la prospection pour la diversification des institutions financières accordant le crédit, la FEPROBA a amélioré l'accès au crédit de ses membres, en 2019, 97% des producteurs ont accès au crédit grâce à leur OP contre 94% en 2017. Avec les interventions 1 & 2 qui ciblent respectivement l'amélioration de la production, de l'offre de paddy et le pilotage d'un modèle d'affaire pour le riz blanc, la vente groupée a connu aussi une amélioration, elle est passée de 1,74 tonne en moyenne par producteur en 2017 à 2,64 tonnes en 2019. Concernant la production, l'OP avec la facilitation de l'accès au crédit, a amélioré son approvisionnement groupé en engrais et semence, mène des actions collectives pour le renforcement de capacités sur les itinéraires techniques de production pour le compte de ses membres.

Pour mieux prendre en compte la question de l'autonomisation des femmes, RIKOLTO a facilité la mise en place du collège des femmes comme organe favorisant l'inclusion des femmes. Au regard des données de terrain collectées, la FEPROBA confirme la pérennisation dans l'utilisation d'utiliser du collège des femmes comme outil de promotion de la participation des femmes. A cet effet, 63% des femmes sont impliquées dans les prises de décision contre 52% des hommes et l'indice de prise en compte de leurs opinions continue à rapprocher de celui des hommes, il est de 2,47 contre 2,65 pour les hommes. Leur position dans la chaîne de valeur est aussi renforcée, elles participent à toutes les activités de la chaîne. A l'image des femmes, les jeunes participent de plus en plus activement dans les tâches au sein de la chaîne de valeur. La moyenne de participation aux différentes activités dans la chaîne de valeur est de 53% pour les producteurs âgés de plus de 35 ans contre 50% pour le groupe de producteurs âgés de moins de 35 ans.

Ainsi, le tableau ci-dessous présente le niveau d'atteinte des indicateurs d'impact à l'année 3 d'exécution du volet riz du programme de Rikolto au Sénégal :

	Atteint
	Partiellement atteint
	Non encore atteint

Indicateurs d'impact		Situation de référence	Changement projeté (An 3)	Changement atteint (An 3)	Commentaires
1	Nombre de bénéficiaires directs (désagrégé par sexe et âge)	500 producteurs dont 350 femmes et 65 jeunes.	2400 producteurs dont 500 femmes et 200 jeunes.	2887 producteurs dont 921 femmes et 629 jeunes.	Comparé au changement projeté, il y a plus d'adhésion des membres de la FEPROBA au programme. Cela s'explique par le fait que l'appui de Rikolto à cette dernière lui a permis de rendre des services adaptés et continus à ses membres sur la base de leurs préoccupations spécifiques qui améliorent leur professionnalisme : il s'agit du renforcement des capacités sur les itinéraires techniques de production avec l'application du SRP dont Rikolto fait la promotion et qui permet une amélioration des bonnes pratiques, la facilitation de l'accès aux intrants notamment les semences certifiées par la formation des producteurs sur la multiplication des semences et l'appui pour leur certification, la facilitation de l'accès au crédit par l'identification des besoins en crédit, la diversification des partenaires (institutions financières). Ces différents services rendus qui ont été appuyés par Rikolto à amener 53% des producteurs membres de la FEPROBA à adhérer au programme de Rikolto. Autrement dit, ces actions ont été une opportunité offerte aux producteurs pour leur professionnalisation afin de mieux se positionner sur le marché du riz. En ce qui concerne l'augmentation du nombre de jeunes et femmes, en plus des services rendus par l'OP, le fonctionnement des collèges des jeunes et des femmes qui sont les cadres d'expressions dédiés pour l'identification de leurs besoins a contribué fortement à ce résultat. Il faut rappeler que ces collèges ont été mis en

Indicateurs d'impact		Situation de référence	Changement projeté (An 3)	Changement atteint (An 3)	Commentaires
					dans le cadre du programme précédent de Rikolto qui continue leur suivi.
2	Part du revenu provenant des ventes de produits alimentaires de qualité au revenu total du ménage	4%	40%	50,8	Les différents appuis donnés par Rikolto à la FEPROBA à ses membres (accès aux intrants, accès au financement, renforcement de capacités sur les itinéraires techniques de production...), les producteurs ont procédé à une augmentation des superficies destinées au riz (2,22ha en 2017 à 2,94 ha en 2019), le volume de production du riz a été augmenté (4,51 t en 2017 à 8,21 t en 2019) par conséquent les rendements ont connu aussi une augmentation (2,18ha en 2017 à 2,57 ha en 2019). Le fait que le crédit doit être remboursé en nature au niveau de l'organisation, la vente groupée s'est vue renforcée. Ainsi, le volume moyen de riz de qualité vendu à travers l'OP a augmenté (1,74 t en 2017 à 2,64 t en 2019). Cet ensemble de facteurs conjugué a permis une augmentation de la part du revenu issue de la vente du riz de qualité.
3	Augmentation de l'indice de production durable :	1.1	1.5	2,04	Pour la gestion de la durabilité, le SRP reste l'outil principal d'identification des mesures correctives à apporter. Cependant, il est seulement appliqué par 8% des producteurs. En dehors de la conservation des sols et de la gestion des ressources, les résultats atteints restent en deçà des changements projetés. Cette situation s'explique par le processus d'assimilation et d'application progressive des bonnes pratiques de production et de gestion de l'environnement par les producteurs.
	- Conservation des sols				
	- Gestion de l'eau	1	1.5	1,03	
	- Gestion des ressources	1.1	1.5	1,75	
	- Changement climatique	1	2	1,35	

Indicateurs d'impact		Situation de référence	Changement projeté (An 3)	Changement atteint (An 3)	Commentaires
	- Biodiversité	1	1.5	1,20	
	- Gestion du paysage	0	1	0,30	
4	Nombre de bénéficiaires indirects	90 000 producteurs bénéficiant des mesures favorables à la production et la commercialisation	93 000 dont 18 000 femmes et 13 500 jeunes producteurs bénéficiant des mesures favorables à la production et la commercialisation	28 870 producteurs dont 9210 femmes et 6290 jeunes	Le nombre de bénéficiaires indirects repose sur la taille moyenne des ménages, qui est estimée à 10 personnes. L'écart entre le changement projeté et le niveau atteint s'explique par le fait que les données projetées intègrent l'ensemble des bénéficiaires indirects qui seront affectés par les actions de plaidoyer de l'interprofession au niveau national. Cependant, il faut dire que la seule mesure favorable prise reste l'engagement du ministre de l'agriculture à appuyer la FEPROBA dans l'entretien des aménagements sommaires (faucardage, curage canaux, planage).

RESUME EXECUTIF BANANE

Résumé de l'analyse de l'efficacité : La production de banane est estimée entre 30000 et 35000 tonnes alors que les besoins s'élèvent à 60000 tonnes. Le gap de 20000 tonnes de banane est importé de la Côte d'Ivoire ce qui occasionne un manque à gagner de 5 milliards pour l'économie et une perte en termes d'emplois à créer.

Les faibles rendements enregistrés entre 10 tonnes et 15 à l'hectare sur un potentiel de 40 tonnes, le déficit notoire en infrastructures et équipements de traitement post-récolte, la faible qualité des bananes mises sur le marché et enfin un manque d'organisation de la régulation de la commercialisation et de la concertation entre les différents acteurs de la filière sont les principales contraintes qui limitent la filière banane.

Pour enrayer ces difficultés et sécuriser les emplois agricoles et ruraux, l'Etat développe régulièrement des appuis à l'intention des acteurs de la filière banane comme le programme de renforcement de la filière banane financé à hauteur de 2,5 milliards de francs CFA qui est en cours d'exécution. C'est ce cadre qu'intervient le programme de Rikolto vient en appui en vue d'orienter et d'amplifier l'action de l'Etat et des différents acteurs de la chaîne de valeur à travers ses trois interventions.

La première intervention concerne l'amélioration de la gestion de la production à APROVAG. A cet effet, le programme a aidé l'organisation dans l'amélioration des systèmes d'irrigation au niveau de ses périmètres. En effet sur les 9 périmètres d'APROVAG en production, 4 ont bénéficié de la modernisation et de la rénovation des systèmes d'irrigation soit 50 ha sur les 150 ha exploités par l'organisation. Parmi ces 4 périmètres, un a même pu être équipé d'un système d'irrigation par aspersion.

Aussi pour favoriser l'augmentation de la productivité en plus de la modernisation des équipements de production, les producteurs ont bénéficié de renforcement de capacité sur les bonnes pratiques de production avec 34% des producteurs sur 36% comme projetés qui mettent en application les techniques édictées lors des formations que le programme appuie.

En plus, la relance de la production de compost a permis d'augmenter la disponibilité en compost à hauteur de 19,5% des besoins des producteurs. Certes l'objectif de cette année qui était de couvrir 45% des besoins des producteurs en compost n'est pas atteint mais le programme a aidé à relancer la production de compost en modernisant l'équipement dont dispose l'organisation pour la production de compost. Car étant donné la politique d'APROVAG de promouvoir la production organique, la disponibilité du compost est nécessaire pour l'amélioration de la productivité. A cet effet le site de production a été construit, le GIE chargé de la production a été restructuré et le GIE a été équipé d'un retourneur mécanique de compost pour augmenter les capacités de production de la structure que le manque de matériel limitait fortement.

Enfin l'amélioration de la productivité suppose surtout un système de pilotage de la production qui s'appuie sur des données de qualité. Pour ce faire le programme a aidé APROVAG à disposer d'une base de données fonctionnelle. La tenue de cette base de données a permis d'améliorer la disponibilité des données au niveau d'APROVAG.

L'intervention 2 qui a comme finalité d'accompagner APROVAG à développer un modèle d'affaire inclusif favorable aux producteurs membres des exploitations agricoles familiales membres d'APROVAG. Pour ce faire, le programme a appuyé l'organisation à élaborer un modèle d'affaire pour une meilleure organisation de la commercialisation mais aussi assurer à APROVAG et à ses OP membres un meilleur accès aux financements pour aider l'organisation à disposer d'un fonds de roulement conséquent pour augmenter les performances. Cet appui a permis à APROVAG de mettre sur le marché en 2017 350 tonnes améliorées sur le marché conformément aux objectifs fixés. Mais pour les années suivantes les performances ont chuté pour atteindre seulement 42 tonnes en 2019 sur un objectif de

600 tonnes. L'organisation était en un moment confrontée à un problème de management et de sous-équipement en équipements et en logistique de commercialisation.

Enfin l'intervention 3 a pour objectif de pousser l'Etat en collaboration avec les acteurs de la filière banane à rendre l'environnement économique et institutionnelle de la banane plus favorable au développement de la production et de la commercialisation. Pour y arriver le programme a d'abord appuyé la restructuration de l'interprofession Banane pour la rendre plus représentative et plus inclusive. Elle a été aussi appuyée dans l'élaboration de son plan stratégique pour assurer la fonctionnalité de l'organisation. Cependant les objectifs liés à la réglementation et l'appui à la production pour le compte des organisations de producteurs membres de l'interprofession n'ont pas encore été atteints du fait du retard enregistré dans la mise en place de l'interprofession. Son processus de mise en place a pris plus de temps que prévu du fait de la réticence de certains acteurs comme les commerçants. Mais l'intervention de partenaires stratégiques comme les services de l'Etat

Présentation synthétique de l'évolution des indicateurs de résultats des interventions sur la chaîne de valeur banane

		Baseline/Projection	2017	Projeté 2019	Réalisé 2019
Résultat 1	<i>Les exploitations familiales offrent des produits agricoles (bananes) respectueux de l'environnement et conformes aux exigences du marché (qualité, quantité, prix accessibilité).</i>				
Indicateur 1	% augmentation des rendements	Référence : 21,8 tonnes/ha	Réalisé : 22 T/ha	Réalisé : 26 T/ha	Réalisé : 25,59 T/ha
Indicateur 2	% des besoins en crédit de commercialisation des OP financés par les IMF. (Nombre de dossiers de financement accordés aux GIE par les institutions locales de financement)	Référence : 0%	Réalisé : 3 soit 75% des besoins	8	Réalisé : 7 soit 87% des besoins (En 2019 aucun GIE n'a soumis une demande de financement.)
Indicateur 3	% volume production de qualité mis en marché par ha. Quantité de bananes de premier et deuxième choix vendues sur le marché haut de gamme de Dakar (tonnes/an)	Ligne de base : 250 tonnes	350 tonnes	350 tonnes	42 tonnes (la dynamique de départ est stoppée par un problème intervenu dans la gestion. L'organisation a réorganisé son système de gestion et d'exploitation.)
Résultat 2	<i>Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs.</i>				

		<i>Baseline/Projection</i>	<i>2017</i>	<i>Projeté 2019</i>	<i>Réalisé 2019</i>
<i>Indicateur 1</i>	<i>Nombre d'OP contractualisant avec une entreprise privée ou autres acheteurs et ayant reçu un préfinancement ou autre service induit.</i>	Baseline : 1 OP	Réalisé : 1 sur 2 OP	2 sur 2 OP	Réalisé : 2 sur 2 OP
<i>Indicateur 2</i>	<i>% du volume total produit par les OP qui est vendu à travers des contrats/accord avec entreprises privées.</i>	Baseline : 37%	Réalisé : 40%	45%	Réalisé : 75%
<i>Indicateur 3</i>	<i>Nombre d'OP qui applique une démarche entrepreneuriale</i>	Baseline : 0 OP	Réalisé : 4	4	Réalisé : 5
Résultat 3	<i>Les réglementations nationales et régionales favorisent une meilleure production/commercialisation des produits des exploitations agricoles familiales sur les marchés nationaux et internationaux.</i>				
<i>Indicateur</i>	<i>Nombre d'interprofessions fonctionnelles.</i>	Baseline : 1 organisation interprofessionnelle mal structurée, pas représentative Projection 2017 : interprofession représentative 2018 : interprofession fonctionnelle 2019 : interprofession fonctionnelle, anime le processus multi acteurs	Réalisé : début de structuration de l'interprofession	Interprofession fonctionnelle, anime le processus multi acteurs	Réalisé : interprofession représentative et fonctionnelle

Résumé de l'analyse de la pertinence : Sur le plan du revenu moyen des producteurs de banane au Sénégal, l'augmentation des rendements passant de 21 tonnes à l'hectare à 25,9 tonnes ainsi le système de gestion de la commercialisation ont aidé à relever le niveau des revenus des producteurs passant de 7413 USD en 2017 8931 USD par hectare en 2019 contrairement aux résultats issus de l'évaluation à mi-parcours qui a la particularité d'intégrer des périmètres en arrêt de production depuis 2011. Ce qui explique la baisse des revenus si nous nous fions à l'enquête de l'évaluation à mi-parcours

Concernant la production durable et gestion des ressources naturelles, même si les résultats indiquent une baisse pour les scores liés à la gestion de la fertilité, de l'eau et des ressources naturelles contrairement à la gestion du paysage et de la biodiversité où une amélioration est notée. Pourtant cette baisse est loin de refléter tous les efforts déployés afin de préserver les ressources environnementales. Nous pouvons citer l'adoption du bio comme mode de production. Ce qui se traduit par la production de compost, l'utilisation de la fumure organique décomposée, le paillage des parcelles pour une utilisation efficiente de l'eau d'irrigation, le bannissement des pesticides chimiques, le désherbage régulier pour ne citer que ces exemples de bonnes pratiques. Pour la protection de ses périmètres contre les vents violents qui occasionnent régulièrement des dégâts dans les plantations APROVAG favorise la plantation d'arbre en guise de brise-vent.

Pour ce qui est de la position des femmes au niveau de la fédération, nous notons des progrès tant au niveau de leur présence au niveau des instances de décision avec 36% de femmes présentes au niveau

du Conseil d'Administration, et 33,8% des femmes ont accès aux ressources productives comme le foncier et les intrants (engrais et semences) et de l'accès au crédit.

Concernant les jeunes, APROVAG fait de leur implication une option stratégique. Pour le moment, elle se traduit par une bonne représentation de ces derniers dans les instances de décision (ils composent le CA à hauteur de 18%) et un meilleur accès aux ressources productives comme les parcelles de bananiers (13,8% des détenteurs de parcelles) sans oublier leur responsabilisation dans les micro-entreprises qu'initient l'organisation pour une meilleure prise en charge des besoins des producteurs comme l'entreprise de production de compost

Au niveau de l'organisation, de la gouvernance et de la gestion comptable, des améliorations substantielles ont été notées même si des efforts restent encore à faire surtout au niveau de la gestion financière et de la gestion interne dont les scores sont respectivement de 3,4 et 3,3 en 2019. En 2017, ils étaient respectivement de 2,7 et 3,3 selon l'outil d'évaluation Scope Insight.

Tableau des indicateurs d'impact

Indicateurs d'impact		Situation de référence	Changement projeté (An 3)	Changement atteint (An 3)	Commentaires
1	Nombre de bénéficiaires directs (désagrégué par sexe et âge)	150 producteurs dont 54 femmes et 37 jeunes	341 producteurs 123 femmes 100 jeunes	327 soit 45% des producteurs 159 femmes 77 jeunes	<p>Les formations sur les bonnes pratiques de production et de traitement appuyées par Rikolto durant ces trois années de programme ont permis d'aboutir à ce résultat. Même si, il faut le reconnaître, des efforts doivent être encore faits pour amplifier ces résultats et toucher les producteurs d'APROVAG qui ne le sont pas encore.</p> <p>En plus de la formation, Rikolto a accompagné APROVAG pour une meilleure connaissance du marché grâce aux études de marché réalisées périodiquement. Ce qui a permis aux producteurs d'être d'avantage conscients de l'importance de la qualité pour gagner plus de part de marchés. Dans la même logique, le business plan prenant en compte plusieurs scénarii facilité aussi par Rikolto en mettant à la disposition d'APROVAG un expert permet à APROVAG et à ses producteurs de tirer profit de sa commercialisation de la banane.</p> <p>Mais le principal handicap qui empêche à APROVAG d'améliorer la rentabilité de la commercialisation, est le manque de chambre de conservation de la banane et le manque de camion de transport pour l'acheminement régulier de leur production vers les marchés. C'est pourquoi pour l'année 2020, Rikolto en synergie avec un projet de la FAO va renforcer APROVAG en équipement de logistique et de stockage. Cela lui permettra d'être plus performante dans la commercialisation pour une amélioration des revenus des producteurs et de la trésorerie de l'organisation.</p>
2	Part du revenu provenant des ventes de produits alimentaires de qualité au revenu total du ménage	10	40%	10%	<p>Si nous nous basons sur les résultats de l'évaluation à mi-parcours, les revenus ont connu une baisse de 15%. Alors que lorsqu'on se fie au chiffre produit par le système de suivi-évaluation d'APROVAG estime le revenu moyen à l'hectare à 8912 soit une hausse de 10% par rapport à l'étude de base de 2017 dont Rikolto appuie le fonctionnement Dans les deux cas la cible projetée n'a pu être atteinte. C'est pourquoi la stratégie retenue pour l'année à venir est d'amplifier les quantités de produit de qualité commercialisée en améliorant la dotation en</p>

Indicateurs d'impact		Situation de référence	Changement projeté (An 3)	Changement atteint (An 3)	Commentaires
					logistique en plus de l'augmentation de la production que nous favorisons avec l'appui à l'amélioration de l'irrigation
3	Augmentation de l'indice de production durable :	1,83	2,7	0,65	<p>Les résultats produits par l'enquête à mi-parcours montrent un recul dans la gestion de la conservation des sols. Ce qui ne reflète pas les l'engagement pris par APROVAG pour l'adoption des bonnes productions. Parmi lesquelles on peut citer le paillage, la fertilisation organique, l'abandon de la fertilisation chimique ainsi que des pesticides chimiques. Ces pratiques sont largement adoptées par les producteurs. Etant donné qu'elles entrent dans la même logique que les pratiques conseillées par Rikolto, et qu'elles sont suivies par la plus grande part des producteurs d'APROVAG, nous nous attendions à de meilleurs scores.</p> <p>La gestion des ressources, de l'eau et l'adaptation aux changements climatiques pointent des reculs. Pourtant une politique de gestion des ressources, de l'eau et d'adaptation aux changements climatiques existe au niveau de l'organisation. Également des itinéraires techniques développés qui sont en cohérence avec la bonne gestion de l'environnement. Nous pouvons citer le recours à la fertilisation organique, le respect de la densité recommandée par parcelle, l'information sur les données météorologiques et une bonne gestion de l'humidité pour ne citer que ces exemples.</p> <p>Nous notons un recul alors que les périmètres exploités par APROVAG sont un cadre où les fertilisants chimiques et les pesticides de synthèse sont proscrits. En plus pour la protection des bananiers contre les vents violents des brise-vents sont dressés au niveau des clôtures et des couloirs.</p>
	- Conservation des sols				
	- Gestion de l'eau	2,2	2,7	1,53	
	- Gestion des ressources	2,87	2,7	2,09	
	- Changement climatique	2,53	2,7	0,56	
	- Biodiversité	1,64	3	1,45	
- Gestion du paysage	1,17	2,7	1,23		
4	Nombre de bénéficiaires indirects	0	4500	5618	Rikolto a accompagné les producteurs de bananes dans la réorganisation de la faïtière en interprofession avec la collaboration d'autres acteurs comme les commerçants. Actuellement elle est l'unique organisation qui porte la parole de tous les producteurs de banane. Ce qui lui a valu de porter le programme du chef de l'Etat d'appui à la filière banana d'un budget de 2,5 milliards de francs mais uniquement pour les producteurs de Tambacounda dans un premier

Indicateurs d'impact	Situation de référence	Changement projeté (An 3)	Changement atteint (An 3)	Commentaires
				temps. Ces derniers étant au nombre 5945 composés des membres des fédérations composant le college des producteurs de Tambacounda en plus des 367 producteurs d'APROVAG

RESUME EXECUTIF DE LANALYSE DE LA CHAINE DE VALEUR SESAME

Le sésame est encore une culture nouvelle au Sénégal. De ce fait les techniques de sa production, les équipements comme les disques de semis qui entrent dans sa production ainsi que les stratégies de sa commercialisation ne se sont pas bien maîtrisées par les producteurs et leurs organisations malgré l'augmentation du nombre de producteurs qui le pratiquent. Aussi bien que pratiquant une culture de rente, donc entièrement commercialisée, les producteurs de sésame et leurs organisations ne sont que faiblement accompagnés par les services de l'Etat dans l'élaboration des stratégies opérantes de mise en marché gage d'une meilleure rentabilisation de leurs productions. Ce qui les empêche de tirer valablement profit des possibilités qu'offre la culture. Afin de promouvoir le développement de la filière, Rikolto conduit un programme en partenariat avec les principaux acteurs de la chaîne de valeurs sésame. Le programme comprend trois interventions.

Résumé de l'analyse de l'efficacité : La première intervention vise l'amélioration de la production du sésame par la FENPROSE. Pour y arriver plusieurs actions sont appuyées par le programme. Dans ce cadre le renforcement de capacités en techniques de production des membres organisations membres de la FENPROSE a été privilégié. En effet sur les 700 producteurs visés, 575 membres d'exploitations agricoles ont bénéficié de formation sur les itinéraires techniques de production du sésame en 2019. Ces formations ont surtout porté sur les techniques de production durable, l'utilisation par les producteurs du nouveau disque de semis en cours de vulgarisation par la recherche et aussi sur l'application de la démarche entrepreneuriale

En plus, l'appui du programme a permis aux membres de l'organisation d'accéder à des semences de qualité et de satisfaire à hauteur de 55% les besoins des producteurs. Cela est rendu possible grâce au programme autonome de multiplication de semences mis en place par l'organisation avec le soutien du programme.

De même pour les fertilisants une stratégie de mise en relation avec les autorités publiques est suivie pour faciliter l'accès à l'engrais pour le producteur de sésame qui était toujours exclus de l'appui de l'Etat pour la dotation en engrais contrairement aux producteurs des autres filières agricoles. FENPROSE a réussi d'être retenu parmi les potentiels bénéficiaires même si ses membres n'ont pas encore bénéficié de quota en engrais.

Enfin la disponibilité de données fiables régulièrement mises à jour grâce à la mise en place d'une base de données appuyée par le programme permet à l'organisation de renforcer son système de gestion de la production. Ainsi le rendement moyen atteint au niveau de la FENPROSE est estimée à 400 kg par ha contre 350 kg par hectare au début du programme

L'intervention 2 a comme objectif de renforcer le système de commercialisation de la FENPROSE grâce à la mise en application de la démarche entrepreneuriale. Pour ce faire, les OP membres de la FENPROSE ainsi que l'organisation faitière ont été appuyée dans l'élaboration de business plan. En effet 5 organisations disposent de leur business plan en plus du modèle d'affaire de la fédération. Grâce à ses business plan, l'organisation a pu orienter sa stratégie commerciale basée sur le groupage de la production qui a permis de mettre en marché près de 800 tonnes de sésame soit près de 16% de la production de ses membres. La stratégie de commercialisation est cependant limitée par l'accès limité au crédit. En effet malgré la disponibilité des business et les démarches entreprises au niveau des institutions de financement, seuls 6 millions de francs CFA sur les 20 millions recherchés ont pu être mobilisés. Ce qui a fortement limité le fonds de commercialisation et par conséquent la quantité commercialisée en groupe par la FENPROSE.

Et enfin, dans le cadre de l'intervention 3 qui a comme finalité l'amélioration de l'environnement institutionnel pour un climat de production et de commercialisation du sésame plus favorable a mis, le programme a appuyé la FENPROSE à développer un plaidoyer qui porte sur le renforcement de l'appui de l'Etat à la filière sésame. Grâce aux démarches entreprises l'Etat s'est engagé de retenir la FENPROSE comme éligible pour l'accès à l'engrais subventionné. De même une requête pour l'agréer la FENPROSE comme fournisseur de semence de sésame à l'Etat a été introduite et en cours d'examen. Cette

influence auprès des autorités la FENPROSE le doit à son bon modèle de gouvernance et de gestion de son organisation appuyée par le programme. Dans ce sens, l'organisation procède régulièrement au renouvellement de ses instances et favorise une bonne inclusion des jeunes et des femmes tout en entretenant de bonnes relations de partenariat et de collaboration avec les structures de l'Etat chargées de l'agriculture.

		Baseline/Projection	2017	Projection : 2019	Réalisé 2019
Résultat 1	<i>Les exploitations familiales offrent des produits agricoles (sésame grain et semences) respectueux de l'environnement et conformes aux exigences du marché (qualité, quantité, prix accessibilité).</i>				
Indicateur 1	Rendements obtenus par les producteurs de sésame encadrés	Référence : 350 kg par ha	Réalisé : 350 kg /ha	Rendement de 455 kg/Ha	Réalisé : 400 kg par ha
Indicateur 2	Nombre de conventions signées par les OP avec les IMF de la zone (Besoins en crédit de commercialisation des OP financés par les IMF)	Référence : 0	Réalisé : 1 dossier financé soit	3 dossiers financés	Réalisé : 3 dossiers financés
Indicateur 3	% volume production de qualité mis en marché par ha.	Ligne de base : 40%	Réalisé : 42% soit 2352	50% de la production	65% de la production
Résultat 2	<i>Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs.</i>				
Indicateur 1	Nombre d'OP contractualisant avec une entreprise privée ou autres acheteurs et ayant reçu un préfinancement ou autre service induit.	Baseline : 0	Réalisé : 1 sur 2 OP	Réalisé : 2 sur 2 OP	Réalisé : 3 OP (avec des exportateurs de sésame)
Indicateur 2	% du volume total produit par les OP qui est vendu à travers des contrats/accord avec entreprises privées.	Baseline : 10%	Réalisé : 22 %	30%	Réalisé : 27%
Indicateur 3	Nombre d'OP qui applique une démarche entrepreneuriale	Baseline : 0	Réalisé : 1	6	Réalisé : 5
Résultat 3	<i>Les réglementations nationales et régionales favorisent une meilleure production/commercialisation des produits des exploitations agricoles familiales sur les marchés nationaux et internationaux.</i>				
Indicateur	Nombre de mesures en faveur des chaînes de valeurs négocié par les interprofessions.	Baseline : 0	Réalisé : 1	Réalisé : 4	Réalisé : 4 (2 demandes d'engrais, mise à disposition disque de semis mis au point par la recherche, demande d'agrément fournisseur de semence à l'Etat.)

Résumé de l'analyse de la pertinence : Ainsi sur le plan du revenu moyen des producteurs de sésame au Sénégal, il était de 131636 F CFA en 2017 et 134 658 F CFA en 2019. Cette hausse est obtenue grâce à une augmentation des rendements et une bonne organisation de la commercialisation imputable à l'appui fourni par le programme

Concernant la production durable et gestion des ressources naturelles, on note une prise de conscience au niveau des producteurs de l'importance de produire sainement en respectant l'environnement. Cette prise de conscience a été confirmée par l'adoption à ce jour de 575 producteurs des pratiques de production durable. Ainsi, on note une application raisonnée des engrais chimiques c'est à dire, l'absence d'utilisation de pesticides de synthèse afin de conserver la fertilité des sols. De ce fait, sur certains aspects comme la gestion des paysages, et la biodiversité les résultats avec respectivement des scores de 2,25 et 1,67 en 2019 contre respectivement 1,25 et 1,50 en 2017 montrent des avancées. Ce qui n'est pas le cas pour la gestion de la fertilité, la conservation de l'eau et l'adaptation au changement climatique malgré les sensibilisations et les formations dispensées par Rikolto dans le cadre de ce projet. La position des femmes au niveau des OP productrices de sésame est renforcée grâce au renforcement des capacités de 20 femmes leader de la FENPROSE. Ces dernières seront montrées en exemple dans leurs organisations respectives.

Des progrès au niveau de la présence des instances de décision de leur accès aux ressources productives comme le foncier et les intrants (engrais et semences) et de l'accès au crédit. En effet 17,9% des bénéficiaires des ressources productives à la FENPROSE sont des femmes en 2019 contre 11,11% au début du programme. Alors que pour les jeunes le taux est de 21,7% contre 13,6 en début de programme

Ces différentes initiatives entreprises et la politique d'inclusion à l'endroit des jeunes et des femmes en plus de sa bonne gestion organisationnelle ont fait de la FENPROSE est une organisation dont la notoriété ne cesse de grandir. Ce qui lui permet de mener des initiatives de plaidoyers fructueuses au profit de ses membres.

Tableau des indicateurs d'impacts

	<i>Résultats à améliorer</i>
	<i>Résultats en bonne voie</i>
	<i>Résultats satisfaisants</i>

Indicateurs d'impact		Situation de référence	Changement projeté (An 3)	Changement atteint (An 3)	Commentaires
1	1/Nombre de bénéficiaires finaux (hommes, femmes et jeunes) qui offrent de sésame conformes aux exigences de marché (qualité, quantité, prix, régularité)	250 producteurs 80 femmes et 30 jeunes	400 producteurs 110 femmes 80 jeunes	575 producteurs 125 femmes 65 jeunes	Ces résultats peuvent provenir de l'effet de l'appui apporté par Rikolto au niveau des trois interventions Sur la production, en plus de faciliter l'accès à des semences de qualité, Rikolto a fortement appuyé la formation et l'encadrement des producteurs. Pour toucher un plus grand nombre, la FENPROSE adopte la stratégie de formation des formateurs et une bonne coopération avec les services publiques d'encadrement comme la Division de Semences et la Direction du développement rurale. En plus de cela le matériel agricole a fait l'objet d'amélioration sur avec la diffusion du disque de semis mis au point récemment par la recherche.
2	Pourcentage des revenus provenant de la vente de sésame de qualité au revenu total du ménage	25%	40%	32,9%	Rikolto a accompagné FENPROSE et ses groupements membres dans l'adoption d'une démarche entrepreneuriale avec l'élaboration de business plan pour 5 de ses 13 OP, la recherche et la mise en relation avec des clients, la recherche de crédit pour faciliter la commercialisation et améliorer la rémunération des producteurs. En effet grâce à l'accompagnement les producteurs de FENPROSE ont pu se passer du marché dominé par les spéculateurs qui leur proposent des

Indicateurs d'impact		Situation de référence	Changement projeté (An 3)	Changement atteint (An 3)	Commentaires
					prix plus bas, très peu rémunérateur. Cependant, il faut le reconnaître que les performances pouvaient être amplifiées si des fonds étaient disponibles pour financer la commercialisation. Mais la recherche de crédit n'a pas toujours été une réussite. En effet seuls 8 millions de crédit ont pu être obtenus sur les 25 millions recherchés. Les institutions de financement considèrent l'agriculture sous pluie comme un secteur à risques. C'est pourquoi, dans le cadre de l'appui de Rikolto en 2020, un effort supplémentaire sera fait au niveau de chaque OP pour favoriser la constitution de lots de sorte à maintenir les prix actuels de vente sans recourir forcément au crédit bancaire. Un consultant a déjà fait une proposition de schéma de commercialisation
3	Augmentation de l'indice de production durable :	1,48	2,5	0,79	On constate une baisse des scores mis à part la biodiversité et la gestion du paysage. Cela peut s'expliquer par un déficit de l'utilisation des techniques de conservation des sols comme l'usage de la fumure organique, le semis tardif du sésame, et du manque d'importance accordé à gestion du paysage par les producteurs pour ne citer que ces exemples. L'autre cause est la difficulté que rencontrent les producteurs à s'approvisionner en intrants compatibles avec la production durable faute de fournisseurs de ce genre de produits. Même si, il faut le souligner, la pratique de la culture du sésame en elle-même est une forme
	- Conservation des sols				
	- Gestion de l'eau	1,70	2,5	1,39	
	- Gestion des ressources	2,67	3	2,07	
	- Changement climatique	1,14	2,5	0,6	
	- Biodiversité	1,57	2,5	1,67	

Indicateurs d'impact		Situation de référence	Changement projeté (An 3)	Changement atteint (An 3)	Commentaires
	- Gestion du paysage	1,25	2,5	2,25	de promotion de la production durable. En effet avec la culture du sésame, les doses d'engrais utilisées sont limitées au strict minimum, les plantes ne font pas l'objet de protection phytosanitaire par les pesticides, la plante étant peu attaquée par les nuisibles. De même le sésame s'adapte bien à la sécheresse car ne demandant beaucoup d'eau pour boucler son cycle donc parfaitement adapté dans un contexte de changement climatique avec la diminution des quantités d'eaux de pluies reçues annuellement. Aussi les producteurs sont sensibilisés sur l'importance de la production durable durant les formations sur les bonnes pratiques de production. Pour renforcer la production durable Rikolto développe des initiatives pour l'année 2020 afin de rendre les pratiques de production plus durables avec le programme de renforcement de l'agroécologie dans la production de sésame qui vient d'être financé par JAWOFA pour les trois prochaines années en cofinancement avec le programme DGD. L'accent sera mis sur l'organisation de champs écoles pour les producteurs où la production durable sera au cœur des formations. Le programme travaillera aussi à rendre les intrants compatibles avec la production durable
4	Nombre de bénéficiaires indirects	0	6000	4500	Dans un contexte de changement climatique, et grâce au plaidoyer de la FENPROSE, ces producteurs composés des 575 membres de la FENPROSE et des membres de leur famille mais aussi d'autres producteurs de sésame non membres de la FENPROSE,

Indicateurs d'impact	Situation de référence	Changement projeté (An 3)	Changement atteint (An 3)	Commentaires
				<p>bénéficient de plus en plus de l'appui des pouvoirs publics avec la dotation en engrais subvention de laquelle les producteurs étaient exclus. De même, l'état favorise la culture du sésame surtout en période d'hivernage moins pluvieux. Dans ce cas les producteurs de la FENPROSE assurent l'approvisionnement en semences. Ce fut le cas cette année où la FENPROSE a aidé l'Etat à disposer de 25 tonnes de semences à distribuer aux autres producteurs. Il faut souligner que Rikolto appuie l'activité de production de semence depuis le début de ce programme.</p>

CHAPITRE I : ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR RIZ

1. CONTEXTE GENERAL RIZ

1.1. Contexte pays

1. Le Sénégal compte plus de 15,9 millions d'habitants dont 70 % de la population est rurale et plus de 60 % de la population à moins de 25 ans. Le revenu national brut par habitant de 950 USD en 2017 selon la Banque mondiale. Les problèmes fondamentaux de l'économie sénégalaise sont le chômage des jeunes, le manque de diversification de la production, l'inefficacité des investissements. Le Sénégal est aussi confronté à des défis de faible productivité dans le secteur agricole et à des déficiences importantes en matière d'infrastructures surtout de stockage et transport adapté pour certains produits périssables.
2. Le Sénégal est l'un des pays d'Afrique de l'Ouest où le taux de consommation de riz est le plus élevé. Des ratios par habitant de 90 kg / habitant / an en moyenne sont atteints (FAO, 2016). Cela peut s'expliquer par le fait que l'alimentation de la population est largement dominée par les céréales dont les besoins annuels sont estimés à environ deux millions de tonnes (IPAR, 2016), le riz occupe à lui seul 50% de ces derniers. En 2017, la production nationale n'a contribué qu'à 57% des besoins nationaux estimés à 900 000 T de riz blanc. A partir de ce constat on peut dire que combinée à une croissance démographique de 2,7%, cette situation induit une forte dépendance aux importations. L'effet direct de ces importations dû au déficit à combler à un impact réel sur la balance commerciale du pays. Le coût des importations de riz en 2017 était de plus de 207 milliards de francs CFA (ANSD, 2018), soit environ 6% du budget national de la même année. La dépendance aux importations demeure un risque à d'éventuelles situations de pénurie du fait que seuls environ 8% de la production mondiale de riz est commercialisés sur le marché mondial (FAO, 2015). En outre, des pays comme la Chine, avec plus d'un milliard et demi d'habitants, sont devenus importateurs nets de riz.
3. Face à cette situation, le Sénégal a pris plusieurs mesures notamment la mise en œuvre du Programme national d'autosuffisance en riz (PNAR) avec des investissements structurants couvrant tous les aspects liés à la riziculture dans le cadre du PRACAS dont la stratégie prévoit une contribution à la production de 40% du système pluvial et 60% du système irrigué. Pour appuyer la commercialisation, l'Etat a mis en place un fonds de commercialisation d'un montant de 5 milliards de francs CFA gérés par la Banque Agricole (Ex CNCAS) et une régulation des importations a été adoptée et indexée sur les volumes de riz local achetés. Etant un produit stratégique, les prix du riz sont homologués (cf. tableau ci-dessous)

Produits	Prix Importateur	Prix grossiste	Prix détaillant
Riz non parfumé	240.000 FCFA/ Tonne	245.000 FCFA/ Tonne	260 FCFA/kg

Source : Journal officiel, N° 6759 du samedi 23 novembre 2013.

4. Suite aux efforts consentis par l'Etat et autres acteurs (coopération directe et ONG), la production de riz paddy est passée de 945 616 tonnes de paddy en 2016/2017 à 1 007 277 tonnes de paddy en 2017/2018 (ANSD, juin 2018). Cependant, les importations restent importantes Selon l'ANSD, le cumul des importations de riz blanc durant les 7 premiers mois de 2018 est estimé à 638 140 tonnes et pour l'année 2019, le cumul est estimé à 587 884 tonnes juillet 2019).

C'est dans ce contexte que le programme riz au Sénégal de Rikolto se déroule et qui demeure favorable à ses interventions à la lumière de la conjonction de plusieurs facteurs.

1.2. Aperçu des interventions

Le secteur rizicole au Sénégal présente plusieurs chaînes de valeur (paddy, riz blanc, riz étuvé, semences certifiées, etc.). En ce qui concerne Rikolto, il s'est positionné à travers une intervention sur les chaînes de valeur paddy et riz blanc qui intègre aussi des interventions sur l'amélioration de l'environnement pour une meilleure commercialisation du paddy et du riz blanc. Cette option s'explique d'une part par la volonté politique de l'Etat d'atteindre l'autosuffisance en riz et d'autre part la forte demande en riz blanc qui est estimée à 1 000 000 tonnes/an et du nombre important d'acteurs (producteurs, transformateurs, banques, assurance agricole, etc.) qui y interviennent.

Pour mettre en œuvre ces différentes interventions, Rikolto a noué un partenariat avec une organisation paysanne dénommée FEPROBA (Fédération de Producteurs du Bassin de l'Anambé) pour la mise en œuvre des pilotes pour le paddy et le riz blanc. Tandis que pour l'amélioration de l'environnement de la chaîne de valeur afin d'assurer une meilleure commercialisation du riz, un partenariat est établi avec le CIRIZ (Comité Interprofessionnel Riz).

La **FEPROBA** est composée de 5 unions dont 4 unions hydrauliques des producteurs de riz et d'une union des femmes étuveuses. Cette organisation compte actuellement 5449 membres dont 2668 femmes, ces producteurs mènent leurs activités de production sur un périmètre aménagé de 5000 ha. Avec l'appui de Rikolto, ce partenaire a comme principal rôle de renforcer les capacités techniques de ses membres, de leur faciliter l'accès aux intrants agricoles, de les appuyer pour l'amélioration de la qualité du paddy par une activité de production de semence via sa coopérative semencière, de leur faciliter l'accès au crédit auprès des banques pour les activités de production de paddy, de la commercialisation du paddy auprès des transformateurs sur la base d'une contractualisation, de leur faciliter l'accès au marché du paddy, de démarcher l'installation du secteur privé dans le bassin de l'Anambé pour la transformation du riz, d'élaborer et de mettre en œuvre une stratégie de renforcement des femmes et des jeunes par leurs accès à la terre, aux intrants et aux crédits.

Le **CIRIZ** est l'interprofession riz au niveau national regroupant l'ensemble des acteurs directs de la chaîne de valeur riz, il est composé de 4 collègues (producteurs/trices, transformateurs/trices, des commerçants et fournisseurs d'équipements et matériels agricoles). Dans le programme de Rikolto, l'interprofession a pour rôle de mettre en œuvre un processus multi-acteurs pour un meilleur positionnement du riz sénégalais sur le marché national. Elle doit faciliter la négociation entre les acteurs de la chaîne, contribuer à la fixation du prix du paddy pour chaque campagne, faciliter les démarches de contractualisation, contribuer à l'évaluation de la régulation des importations, contribuer à la mise en place d'une base de données sur la production et la commercialisation, renforcer son membership, etc.

Ainsi dans sa théorie de changement, le programme riz de Rikolto au Sénégal a adopté et contextualisé le SCA de la région (Rikolto Afrique de l'Ouest) : « Les riziculteurs deviennent des fournisseurs de référence des marchés urbains et institutionnels au Sénégal ». Ce SCA, représente l'objectif de Rikolto en Afrique de l'Ouest. Pour l'atteinte de ce SCA, le programme riz de Rikolto au Sénégal a mis en œuvre 3 stratégies complémentaires : i) appui technique aux petits producteurs des OP partenaires pour leur professionnalisation en vue d'une amélioration de leur offre de produits agricoles, ii) appui au développement de modèles d'affaire entre OP et secteur privé ; iii) initiation de processus pour des changements au niveau de l'environnement institutionnel. Ces trois stratégies sont les soubassements des 3 interventions ci-dessous du programme riz au Sénégal :

- **Intervention 1** : « Amélioration de la gestion de la production et de l'offre de riz paddy de la FEPROBA » portée par la FEPROBA.
- **Intervention 2** : « Pilotage d'un modèle d'affaire de commercialisation de riz blanc » portée par la FEPROBA.

- **Intervention 3** : « Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du riz du Sénégal » portée par le CIRIZ.

Ces 3 interventions adressent les défis ci-dessous :

- Une prise de conscience par les OP de la nécessité de maîtriser leurs statistiques agricoles et des efforts consentis pour y arriver ;
- Les OP et leurs membres produisent en fonction de la demande du marché en termes de quantité et qualité ;
- Une professionnalisation des OP en relation avec leurs activités économiques (séparation entre l'économique et le social) ;
- Le renforcement de l'interprofession riz à jouer son rôle dans la chaîne de valeur pour une amélioration de l'environnement et des relations entre les acteurs ;
- L'Adoption et l'application d'une norme qualité pour le riz.
- L'amélioration de l'accès aux marchés institutionnels et modernes par la réponse à leurs exigences.
- L'adoption et l'application systématique par les OP et leurs conseils d'administration de la norme SRP comme outil de suivi de la durabilité.

Suite à ces différents défis, les interventions et actions avec les partenaires dans les chaînes de valeur riz, cherchent à s'articuler avec le Programme National pour l'Autosuffisance en Riz (PNAR), y compris la volonté politique de l'Etat d'institutionnaliser la structuration et la gouvernance des organisations interprofessionnelles agricoles pour la gestion des chaînes de valeur agricoles.

2. ANALYSE DE L'EFFICACITE DU PROGRAMME RIZ

2.1. Intervention 1 : Amélioration de la gestion de la production et de l'offre de riz paddy de la FEPROBA

2.1.1. Voies de changements de l'intervention 1

Le tableau ci-dessous rappelle les voies de changement de l'intervention 1

<i>Intervention</i>			 <i>Incidence immédiat</i>	 <i>Incidence intermédiaire</i>	 <i>Incidence ultime</i>	
1.	Amélioration de la gestion de la production et de l'offre de riz paddy de la FEPROBA	CA	Renforcement de l'OP à accéder aux semences de qualité pour ses membres.	L'OP et ses GIE membres sont formés en conservation des semences pour la préservation de leur qualité.	L'OP et ses GIE membres disposent d'un protocole de contrôle de la conservation des semences et effectuent des contrôles systématiques sur les semences avant l'utilisation pour le semis.	Les GIE membres de l'OP utilisent des semences de qualité pour une bonne production.
		EE	Renforcement de l'OP en plaidoyer pour l'entretien et un plan de réhabilitation des aménagements.	L'OP dispose de capacités et d'un plan de plaidoyer pour l'entretien et un plan de réhabilitation des aménagements	1 action de plaidoyer pour l'entretien et un plan de réhabilitation des aménagements hydro-agricoles.	Deux mesures favorables sont prises pour un 'entretien et un plan de réhabilitation des aménagements hydro-agricoles
		CA	Renforcement de l'OP à accéder aux financements adaptés.	L'OP est formée et sensibilisée sur l'éducation financière, l'élaboration de plans de financement pour les activités de ses membres.	L'OP dispose d'un plan de financement pour les activités de ses membres.	L'OP a signé au moins une convention de financement des activités de ses membres avec au moins une institution financière dans sa zone.
		CA	Renforcement de l'OP pour son accès aux technologies modernes de production respectueuses de l'environnement.	L'OP et ses membres connaissent et identifient les technologies modernes de production adaptées à leurs activités.	L'OP et ses membres utilisent des technologies modernes adaptées à leurs activités (semences certifiées, technologies de compost, GIPD, etc.).	L'OP et ses membres augmentent leur production en quantité et qualité en fonction de la demande du marché.

<i>Intervention</i>		<i>Output</i>	 <i>Incidence immédiat</i>	<i>Incidence intermédiaire</i>	 <i>Incidence ultime</i>
	CA IN	Renforcement de l'OP à disposer d'une démarche qualité en interne.	L'OP et ses membres sont formés et connaissent les bonnes pratiques agricoles.	Les membres de l'OP appliquent les démarches techniques pour une production de riz de qualité. L'OP et ses membres disposent d'une démarche qualité. L'OP applique un contrôle qualité de la production de ses membres.	
	CA IN	Renforcement de l'OP à adopter les standards du SRP	L'OP et ses membres sont formés à la compréhension et l'application des standards SRP.	L'Op et ses membres expérimentent la pratique du SRP	
	CA	Mise en place d'une base de données numérisée de la production et de la commercialisation	L'OP dispose d'une base de données et a les capacités pour son exploitation.	L'OP et ses membres alimentent régulièrement la base de données.	

2.1.2. Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

INTERVENTION 1 : Amélioration de la gestion de la production et de l'offre de riz paddy de la FEPROBA						
Incidence		Valeurs des indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
1.1 Les GIE membres de l'OP utilisent des semences de qualité et des variétés en fonction de la demande du marché local.	1.1.1	% de producteurs utilisant des semences certifiées demandées par le marché.	Les membres de l'OP utilisent plusieurs semences certifiées mais pas demandées par le marché.	0%	Cible : 15% Atteint : 20,5%	Cible : 30% Atteint : 53%
1.2 Des mesures favorables prises pour un entretien et un plan de réhabilitation des aménagements	1.2.1	Nombre de mesures favorables prises par les décideurs publiques (service encadrement de l'état, ministère...) pour un entretien et plan de réhabilitation des aménagements.	0 mesure.	1 plan de plaidoyer élaboré pour un entretien et réhabilitation des aménagements hydro-agricoles.	1 action de plaidoyer menée sur l'entretien des aménagements hydro-agricoles.	1 action de plaidoyer en cours pour la mise à disposition d'un fonds d'entretien et de maintenance des aménagements hydro-agricoles. Pour le moment l'entretien et la maintenance des aménagements sont assurés par la SODAGRI du fait que les aménagements ne sont pas encore transférés à la FEPROBA. Le ministre propose d'appuyer la FEPROBA sur l'entretien et la maintenance sommaire (faucardage, curage canaux, planage) en cas de besoin.
1.3 L'OP collabore durablement avec les institutions financières (banques, microfinance...) pour l'accès au crédit.	1.3.1	Contrat/Convention de collaboration Volume de crédit de l'OP.	Nombre de contrat/Convention	65%. Montant du crédit obtenu de l'OP	Cible : 67% Atteint : 87%	Cible : 70% Atteint : 77%

INTERVENTION 1 : Amélioration de la gestion de la production et de l'offre de riz paddy de la FEPROBA						
Incidence		Valeurs des indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
			Montant du crédit obtenu de l'OP.	177 000 000 FCFA	Montant du crédit obtenu de l'OP : 229 000 000 FCFA	Montant du crédit obtenu par l'OP : 449 000 000 FCFA de la Banque Agricole, (dont 185 000 000 pour le matériel agricole et 264 000 000 pour la production), 77 300 000 FCFA de la Délégation à l'Entreprenariat Rapide (DER) et 23 000 000 FCFA de l'Alliance de Crédit pour la Production (ACEP)
1.4 Le volume et la qualité de la production des membres de la FEPROBA augmentent en fonction de la demande du marché et l'effectivité d'un dispositif de gestion de la qualité.	1.4.1	% (part) de l'offre de la production de riz de qualité de la FEPROBA couvrant la demande des transformateurs (Riziers) et autres clients.	30%.	40%	Cible : 45% Atteint : 24,4%	Cible : 50% Atteint : 37%
	1.4.2	Nombre de contrats pour le riz paddy acquis et respectés.	1 contrat respecté partiellement Respectés	1 contrat sécurisé et respecté.	1 contrat sécurisé et respecté	Cible : 2 contrats sécurisés et respecté Atteint : 0.
	1.4.3	Nombre de producteurs appliquant le SRP	0	60	244	Cible : 750 Atteint : 750 engagés
1.5 Les statistiques de production et de commercialisation sont disponibles et utilisées pour les activités commerciales et de planification de la production de la FEPROBA.	1.5.1	1 base de données sur la production et la commercialisation mise à jour et exploitée. Légende évolution	0	Cible : 1 Atteint : 0	Cible : 1 Atteint : 1	Cible : 2 Atteint : 1

Les résultats ci-dessous ont été obtenus grâce aux résultats des activités suivantes :

Pour faciliter l'accès aux semences de qualité, Rikolto a formé 45 personnes soit 20 producteurs de semence et 25 animateurs de la FEPROBA les techniques de production, le suivi, les normes de certification et de contrôle des semences avec l'appui de la DISEM (Division des Semences) de Kolda. A la suite une multiplication de semences sur 90,66 ha a été réalisée pour les variétés Sahel 201, Sahel 108 et Nerica L19 qui ont été retenues après discussions avec les commerçants. Au total, 293 Tonnes de semences de riz certifiées ont été produites. Cette semence produite a été utilisée par 1971 producteurs pour emblaver 2662,5 ha.

Rikolto a appuyé aussi un plaidoyer de la FEPROBA pour une amélioration de l'outil de production qui est le périmètre aménagé. Ainsi, Rikolto a formé 15 membres du Conseil d'Administration de la FEPROBA sur les techniques de plaidoyer appliqué sur la réhabilitation des aménagements, un plan de plaidoyer élaboré. Sous l'appui de Rikolto une action de plaidoyer a été menée : rencontres avec le Ministre de l'Agriculture et de l'Équipement Rural, le Directeur Général de la SODAGRI et une mission de l'AFD et de l'UE qui financent le projet Tiers Sud. A la suite de ce plaidoyer deux décisions majeures ont été prises : celle de réaliser une digue de protection au secteur 4 qui est exposé aux épisodes d'inondations empêchant une optimisation de l'exploitation du périmètre, une intégration de la FEPROBA dans le comité de pilotage du projet tiers Sud financé par l'UE et l'AFD pour une meilleure prise en compte des préoccupations des producteurs dans sa composantes riz.

Pour permettre aux membres de la FEPROBA d'accéder au crédit et mieux le gérer pour l'achat des intrants, Rikolto a appuyé la formation en éducation financière de 15 producteurs membres du conseil d'administration de la FEPROBA et responsables des Unions. Cette formation a été complétée par une seconde formation de 30 personnes de la FEPROBA sur les mécanismes de fonctionnement et de gestion du crédit et de l'épargne au sein des organisations paysannes et la gestion financière en générale. Cette deuxième formation a été démultipliée, ce qui a permis d'atteindre les 268 GIE qui composent la FEPROBA. Cet appui de Rikolto a permis à la FEPROBA de mieux gérer le crédit accordé par la banque agricole (CNCAS) à un taux d'intérêt de 7,5%. Ainsi, en 2018, la FEPROBA est parvenu à couvrir 87% pour de ses besoins en crédit pour l'acquisition du matériel et 71% de ses besoins pour le financement de la production. En 2019, les besoins en crédit ont été satisfaits à 77%, ceci s'explique par le retard dans la mise à disposition du crédit par la banque et certains producteurs ont démarré leur production sur fonds propre et n'ont plus senti la nécessité de prendre du crédit.

Rikolto a appuyé la formation sur la contractualisation de 15 membres de la commission commercialisation FEPROBA y inclus 3 producteurs leaders, ce qui a permis à la FEPROBA de partager avec ses membres sur les cahiers de charge des commerçants.

En 2018 pour la gestion des données de production, Rikolto a appuyé la mise en place d'une base de données. Cette base donnée est en offline car sa mise en ligne doit faire dans le cadre du projet digitalisation financé par le CFSI.

Pour la prise en charge de la durabilité, Rikolto a mis en œuvre l'application de la norme SRP (Sustainable Rice Platform) en faisant une situation de référence sur la pratique des producteurs avec un échantillon de 60 producteurs, un pilote a été mis en œuvre avec 244 producteurs. L'application de la norme a permis aux producteurs d'améliorer leur utilisation de l'eau, des pesticides et des engrais minéraux.

2.1.3. Analyse des liens entre activités réalisées et les indicateurs

Concernant l'intervention 1, pour chaque indicateur les activités suivantes ont été réalisées :

Baseline	Indicateurs	Activités 2017	Activités 2018	Activités 2019
Les membres de l'OP utilisent plusieurs semences certifiées mais pas demandées par le marché.	% de producteurs utilisant des semences certifiées et des variétés demandées par le marché.	Formation de 20 producteurs sur les techniques de production, sur les normes de certification et de contrôle des semences	Mise en place de 8 champs écoles sur deux nouvelles variétés évaluées positivement en collaboration avec ISRA	<p>a) Formation de 45 animateurs et producteurs leaders sur le contrôle et le suivi des parcelles de production de semences.</p> <p>b) Démultiplication de semence et Suivi et contrôle des parcelles de production de semences demandée par le marché.</p>
0 mesure.	Nombre de mesures favorables prises par les décideurs publiques (service encadrement de l'état, ministère...) pour un entretien et plan de réhabilitation des aménagements.	<p>a) Formation de 15 membres du CA en plaidoyer et élaboration d'un plan de plaidoyer pour la réhabilitation et l'entretien des aménagements.</p> <p>b) Mise en place et formation du comité de suivi pour contribuer au contrôle de la réhabilitation et l'entretien des aménagements hydro agricoles</p>	Rencontre avec les décideurs : plaidoyer pour la gestion des aménagements hydro-agricoles.	Organisation d'un atelier d'élaboration de l'argumentaire et de planification pour le plaidoyer sur la mise à disposition d'un fonds d'entretien et de maintenance des aménagements.
55% de couverture des besoins en crédit de l'OP	% de couverture des besoins en crédit de l'OP.	<p>a) Organisation d'un atelier formation de 15 membres du comité de crédit de la FEPROBA sur l'éducation financière.</p> <p>b) Organisation d'un Atelier élaboration d'un plan de</p>	Prospection de nouvelles institutions de financement pour une large prise en charge des besoins en crédit de la FEPROBA.	<p>a) Renforcement de capacités des unions sur la gestion du crédit.</p> <p>b) Démultiplication de la Formation sur la gestion du crédit aux GIE.</p>

Baseline	Indicateurs	Activités 2017	Activités 2018	Activités 2019
		financement intégré de la FEPROBA.		
Nombre de producteurs appliquant le SRP	0	a) Organisation d'un atelier de formation de 15 formateurs des producteurs sur le GIPD pendant. b) Mise en place de 4 parcelles d'application du GIPD, micro dose et PPU (Placement Profond de l'Urée). c) Organisation d'un atelier de partage des résultats sur la micro dose, GIPD et le PPU issus des parcelles d'application.	Etablissement Baseline SRP sur 60 producteurs et mise en œuvre pilote SRP.	Organisation d'un atelier de partage des Résultats du Processus SRP obtenus avec 244 producteurs Pilotes de la FEPROBA et de planification des pilotes pour l'année 2019 soit 750 producteurs dont les 244 de l'année 1.
1 contrat respecté partiellement Respectés.	Nombre de contrats pour le riz paddy acquis et respectés.	Organisation d'un atelier de définition deux chartes qualité consensuelles du riz paddy et du riz blanc par les acteurs de la chaîne (producteurs, commerçants et transformateurs)	Organisation d'un atelier de définition deux chartes qualité consensuelles du riz paddy et du riz blanc par les acteurs de la chaînes (producteurs, commerçants et transformateurs)	Pas de contrat du fait de l'arrêt technique de la rizerie de la SODEFITEX et de la non fonctionnalité de la rizerie du promoteur chinois pour des raisons administratives

2.1.4. Principales conclusions sur l'efficacité de l'intervention 1 du programme

Concernant l'intervention 1, le niveau d'atteinte des résultats et des indicateurs comparés à la situation de référence montre une bonne évolution suite aux actions de Rikolto qui inscrivent la FEPROBA dans la voie de la professionnalisation.

Par rapport à cette intervention 1, la valeur ajoutée de Rikolto réside dans une mixte de stratégies qui comporte l'amélioration de la production avec une bonne articulation au marché notamment par l'acquisition et la multiplication de variétés de semences demandées par le marché. Le volet renforcement de capacités est appliqué aux besoins de l'OP et reste aussi une particularité de Rikolto. L'application de la norme SRP a été d'un apport dans l'identification des pratiques de production à améliorer, ce qui a permis d'avoir une vue globale sur les pratiques de production pour une durabilité environnementale et économique de l'activité des membres de la FEPROBA pour la production d'un riz de qualité. La gestion des aménagements qui sont la base productive, a été aussi adressée par un renforcement des capacités des membres du Conseil d'Administration en plaidoyer dont le premier résultat demeure l'engagement du Ministre de l'Agriculture a appuyé la FEPROBA dans l'entretien des

aménagements secondaires. Concernant l'accès au crédit, les actions de Rikolto reposant sur l'identification des besoins en crédit et l'application des compétences acquises par les producteurs suite à la formation en gestion ont contribué à la gestion efficiente des crédits obtenus, ce qui a abouti à l'établissement d'une relation de confiance avec les banques et autres institutions et l'augmentation du nombre d'institutions financières qui passe de 1 à 3 (la Banque Agricole, ACEP et la Délégation à l'Entreprenariat Rapide)

Pour mieux structurer la stratégie de sortie par rapport à l'intervention 1 qui cible *l'amélioration de la gestion de la production et de l'offre de riz paddy de la FEPROBA*, les interventions ci-dessous seront durant les 2 prochaines années du programme de la DGD

- Renforcer les capacités entrepreneuriales de la coopérative semencière par l'élaboration de son manuel de procédure, son business plan et la mise en place d'une équipe technique interne dédiée.
- Renforcer la gestion financière de la FEPROBA par la mise en place d'un logiciel de comptable et financière.
- Consolider la stratégie de plaidoyer définie et appuyer la mise en œuvre des actions plaidoyer retenue.
- Consolider la mise en œuvre du SRP, appuyer le partage des résultats avec l'interprofession pour leur mise à échelle au niveau national.
- Appuyer l'adoption d'une politique d'une approche agro écologique interne à la FEPROBA.
- Appuyer la FEPROBA à acquérir un fond de commercialisation auprès des banques pour l'achat et la vente de la production de ses membres.

2.2. Intervention 2 : Pilotage d'un modèle d'affaire de commercialisation de riz blanc.

2.2.1. Voies de changements de l'intervention 2

Le tableau ci-dessous rappelle les voies de changement de l'intervention 2

Intervention		Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime	
2	Pilotage d'un modèle d'affaire de commercialisation de riz blanc.	CA IN	Renforcement de l'OP dans la gestion de l'offre.	L'Op est formée en gestion de l'offre.	L'Op dispose d'un système de gestion de l'offre (production, dispositif pré-collecte et stockage).	La commercialisation groupée de l'OP, permet aux membres d'écouler leur production.
		CA IN	Renforcement des capacités de l'OP en entrepreneuriat et commercialisation	L'Op est formée sur les bonnes pratiques entrepreneuriales et commerciales.	L'Op adopte les bonnes pratiques entrepreneuriales et commerciales.	L'OP collabore avec aux moins 2 clients transformateurs et/ou commerçants.
		CA	Renforcement des relations d'affaires entre les producteurs, les transformateurs et commerçants.	Formation des producteurs, des transformateurs et des commerçants sur la contractualisation et son opérationnalisation.	Les acteurs de la chaine de valeurs : producteurs, transformateurs et commerçants signent et opérationnalisent des contrats sécurisés.	Les contrats signés sont respectés par les acteurs impliqués.
		CA IN	Promotion du riz local.	L'Op est renforcée en technique de promotion et elle dispose d'un plan de promotion de sa production.	L'OP met en œuvre un plan de promotion du riz à travers des événements régionaux et nationaux (foires, FIARA)	La visibilité du riz de l'OP est augmentée.

2.2.2. Preuves observées

INTERVENTION 2 : Pilotage d'un modèle d'affaire de commercialisation de riz blanc.						
Incidence		Indicateurs	Baseline	2017	2018	2019
2.1 L'OP commercialise de manière groupée son offre et augmente les volumes.	2.2.1	Volume vendu de manière collective par l'OP en tonnes/an	246 tonnes de riz blanc	Cible : 500 T Atteint : 346 T	Cible : 600 T Atteint : 388,5 T	Cible : 2500 T Atteint : 1042 T
2.2 L'OP diversifie ses marchés pour le riz blanc.	2.3.1	Nombre de marchés acquis par la FEPROBA	1.	1	Cible : 2 Atteint : 3	Cible : 3 Atteint : 3
2.3 Les contrats pour la commercialisation du riz blanc sont respectés par les acteurs.	2.4.1	Nombre de contrats respectés.	1 contrat respecté partiellement	1 contrat sécurisé et respecté.	Cible : 1 contrat sécurisé et respecté. Atteint : 1 contrat sécurisé et respecté	Cible : 2 contrats sécurisés et respectés Atteint : 0
2.4 L'OP augmente la visibilité de son riz.	2.5.1	Nombre d'évènements (foires) auxquels l'OP participe pour la promotion de son riz blanc	1	Cible : 1. Atteint : 1 (FIARA)	Cible : 1. Atteint : 1 (FIARA)	Cible : 2. Atteint : 1 (FIARA)

Pour permettre à la FEPROBA de renforcer sa position sur le marché du paddy et du riz blanc, Rikolto a appuyé la FEPROBA a prospecté de nouveaux marchés : les maisons d'arrêt, l'université Assane Seck de Ziguinchor, les marchés de Vélingara, de Tambacounda, de Kolda, de Sédhiou et celui de Ziguinchor. En 2017, cette prospection a permis d'identifier 12 nouveaux clients, ainsi 100 tonnes de riz blanc vendues à un commerçant de Ziguinchor et 246 tonnes de riz blancs fournies à 3 commerçants de kolda et 5 de Diaobé.

En 2018, Rikolto a appuyé la participation de la FEPROBA à la FIARA (foire agricole) pour la promotion de son riz, ainsi 327 tonnes en riz blanc ont été livrées à des commerçants de Dakar ; 10 tonnes vendues à la FIARA, 10 tonnes vendues à l'Université Assane Seck de Ziguinchor, 30 tonnes vendues à 2 commerçants de Diaobé, 7 tonnes à un commerçant de Tamba et 4.5 tonnes à l'ONG Guneyi pour les cantines scolaire de Kolda, soit un cumul de 388.5 tonnes.

A la FIARA de 2019, avec l'appui de Rikolto pour sa participation à cet événement international, la FEPROBA a vendu à la suite 1042 tonnes de riz blanc.

15 personnes dont 3 producteurs leaders membres de commissions de commercialisation des unions et 3 membres du bureau de la FEPROBA, ont été formées par Rikolto sur la contractualisation. Cette formation a permis d'informer les producteurs les cahiers de charge des commerçants.

2.2.3. Analyse du lien entre activités réalisées et les indicateurs

Concernant l'intervention 2, pour chaque indicateur les activités suivantes ont été réalisées :

Baseline	Indicateurs	Activités 2017	Activités 2018	Activités 2019
246 tonnes de riz blanc	Volume vendu de manière collective par l'OP en tonnes/an	<p>a) Analyse de la gestion de l'offre pour la mise en place d'un système de commercialisation groupé adapté et d'outils de suivi.</p> <p>b) Prospection au niveau des institutions pour la commercialisation (achat institutionnel).</p> <p>c) Prospection du marché domestique local : commerçants et transformateurs.</p>	Participation de la FEPROBA à la FIARA avec une vente collective de 388,5 tonnes de riz de riz blanc.	Participation de la FEPROBA à la FIARA avec une vente collective de 1042 tonnes de riz blanc.
1 marché	Nombre de marchés pénétrés par la FEPROBA)	Prospection du marché domestique local : commerçants et transformateurs.	a) Formation des 15 membres du comité de commercialisation sur leurs rôles et responsabilités et élaboration d'un schéma de commercialisation.	Participation de la FEPROBA à la FIARA. Les 3 marchés de l'année précédente continuent d'être approvisionnés.

Baseline	Indicateurs	Activités 2017	Activités 2018	Activités 2019
			<p>b) Organisation d'un atelier de formation sur les bonnes pratiques entrepreneuriales et élaboration d'outils de gestion de l'entreprise. Ces activités ont permis d'avoir 3 marchés (Dakar, Université Assane Seck et Tambacounda)</p>	
1 contrat	Nombre de contrats respectés.	Organisation d'un atelier de formation de 12 formateurs des producteurs sur la charte qualité du riz paddy et itinéraires techniques de production.	<p>a) Evaluation de la contractualisation entre la FEPROBA et la SODEFITEX. b) Organisation d'un atelier de formation des acteurs de la chaîne sur la contractualisation : producteurs, commerçants, transformateurs.</p> <p>A la suite. 1 contrat a été signé avec la SODEFITEX.</p>	Formation des comités de commercialisation des unions sur le marketing et élaboration d'un schéma de commercialisation.
1 évènement	Nombre d'évènements (foires) auxquels l'OP participe pour la promotion de son riz blanc.	1 évènement : la FEPROBA a participé à la FIARA de Dakar.	1 évènement : la FEPROBA a participé à la FIARA de Dakar.	1 évènement : la FEPROBA a participé à la FIARA de Dakar.

2.2.4. Principales conclusions sur l'efficacité de l'intervention 2 du programme

Dans sa stratégie d'appui à la FEPROBA, Rikolto a mis beaucoup l'accent sur le renforcement des capacités entrepreneuriales de la FEPROBA et en appuyant aussi la FEPROBA à faire la promotion de son riz par la participation des foires. Ainsi plusieurs actions combinées ont permis d'aborder les axes suivants au niveau de l'intervention 2 : le renforcement de l'OP dans la gestion de l'offre, le renforcement des capacités de l'OP en entrepreneuriat et commercialisation, le renforcement des relations d'affaires entre les producteurs, les transformateurs et commerçants, et la promotion du riz local. Respectivement, ces interventions de Rikolto ont permis de faire l'analyse de la gestion de l'offre de riz, la mise en place d'un système de commercialisation groupé, la formation des membres du comité de commercialisation sur leurs rôles et responsabilités, la contractualisation et partage des cahiers de charge des commerçants, la prospection des marchés domestiques.

Cependant, l'intervention 2, le niveau d'atteinte des résultats et des indicateurs restent faibles. Les quantités de riz blanc vendues sont en deçà des cibles. Pour preuve, le schéma de commercialisation n'est pas complètement éprouvé car la FEPROBA ne parvient à mobiliser le surplus de production au niveau des producteurs car ne connaissant pas les quantités disponibles. A cela s'ajoute l'absence de fonds de commercialisation mais aussi l'absence de rizeries fonctionnelles avec un plateau technique capable de fournir un riz de qualité. A cet effet, pour le renforcement des relations d'affaire concernant le riz blanc, le défi de qualité reste une préoccupation car les deux mini-rizeries (SODEFITEX et promoteurs) sont à l'arrêt et les décortiqueuses villageoises existantes ne disposent pas de tous les équipements pour fournir un riz de qualité.

Dans le cadre du réajustement pour l'atteinte des résultats, le programme mettra l'accent les actions suivantes pour la stratégie de sortie de l'intervention 2 qui cible le pilotage d'un modèle d'affaire de commercialisation de riz blanc :

- Appuyer la mise en place d'un système de contractualisation entre la FEPROBA et les unions membres pour l'achat de leur surplus de paddy.
- Appuyer la mise en place d'une base de données interactive en ligne, qui sera une plateforme virtuelle de commercialisation des différents produits de la FEPROBA.
- Appuyer la mise en place d'un système de collecte numérisé des données de productions et de commercialisation au niveau des unions et d'un schéma de collecte des stocks disponibles.
- Appuyer la cartographie et diagnostic des besoins de mise à niveau des décortiqueuses et unités de transformation pour la fourniture d'un riz répondant aux exigences des acheteurs.
- Appuyer la participation de l'OP à la foire agricole annuelle (FIARA) pour une promotion du riz blanc.

2.3. Intervention 3 : Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du riz du Sénégal.

2.3.1. Voies de changements de l'intervention 3

Le tableau ci-dessous rappelle les voies de changement de l'intervention 3

Intervention		Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime	
3.	Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du riz du Sénégal.	EE	Appui à la structuration de l'interprofession.	L'interprofession adopte une stratégie d'intégration des producteurs du pluvial et des commerçants au niveau national.	L'interprofession organise atelier multi-acteurs pour l'élargissement de ses différents collègues.	L'interprofession est représentative au niveau national.
		EE	Appui à l'interprofession pour porter un processus multi-acteurs sur la mise en marché du paddy.	L'interprofession est formée en processus multi-acteurs pour la fixation du prix du paddy.	L'interprofession dispose de comptes d'exploitation référentiels des acteurs (producteurs, transformateurs et commerçants) pour la négociation du prix du paddy.	Un processus multi-acteurs de négociation et de fixation du prix du paddy est porté par l'interprofession.
		EE	Mise en place de normes qualité partagées du riz.	L'interprofession adopte et diffuse des normes qualité sur le riz.	Les normes qualités sont connues et appliquées par les différents acteurs membres de l'interprofession.	L'amélioration de la qualité du riz blanc favorise son écoulement.
		EE	Renforcement des capacités de l'interprofession en plaidoyer pour porter le plaidoyer sur la commercialisation du riz local	L'interprofession est renforcée en techniques de plaidoyer.	L'interprofession déroule au moins deux thèmes de plaidoyer sur la commercialisation.	Le positionnement du riz local sur le marché est renforcé par les décideurs.
		EE	Renforcement de l'interprofession à connaître les besoins du marché institutionnel	L'interprofession a une meilleure connaissance des marchés institutionnels (étude) pour un plaidoyer et lobbying menés.	Les membres de l'interprofession (transformateurs, commerçant et OP) fournissent du riz aux structures publiques et aux organismes internationaux (PAM et UNICEF) dispose des informations statistiques sur le potentiel des achats institutionnels.	Les membres de l'interprofession (transformateurs, commerçant et OP) disposent de quotas et bénéficient de contrats pour l'achat institutionnel
		EE	Renforcement de l'interprofession en	L'interprofession dispose de capacités et d'un plan de	1 action de plaidoyer menée pour l'accès au marché institutionnel	

Intervention		Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime
		plaidoyer pour l'accès au marché institutionnel.	plaidoyer pour l'accès au marché institutionnel.		
	EE	Mise en place d'une base de données numérisée sur l'offre de riz paddy et de riz blanc	L'interprofession dispose d'une base de données et l'exploite dans la gouvernance de la chaîne.	L'interprofession et ses membres alimentent régulièrement la base de données.	L'interprofession maîtrise ses statistiques de l'offre de riz paddy et riz blanc et l'utilise dans la négociation pour faciliter la contractualisation entre les acteurs de la chaîne et les processus multi-acteurs pour le renforcement de la gouvernance de la chaîne.

2.3.2. Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

INTERVENTION 3 : Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du riz au Sénégal.						
Incidence		Indicateurs	Baseline	2017	2018	2019
3.1 l'interprofession est représentative au niveau national	3.1.1	Statuts, règlement intérieur de l'interprofession	Absence des producteurs du pluvial au niveau du maillons production et du groupe des commerçants au niveau du maillon commercialisation.	Cible : 3 sous collèges des producteurs de la zone pluviale intégrés. Atteint : 4 sous collèges du pluvial intégrés.	Cible : 0	Cible : 1 Union nationale des commerçants du Sénégal intégrée dans l'interprofession Atteint : Les différents sous collèges des commerçants ont été mis en place et arrimés au collège national représentatif des commerçants.
3.2 Un processus multi-acteurs de négociation et de fixation du prix du paddy est porté par l'interprofession	3.2.1	Nombre de comptes rendu/PV de négociation sur le prix du paddy (compte d'exploitation validés et partagés annexé)	Absence de comptes d'exploitation consensuels.	Cible : 1 compte d'exploitation. Atteint : 1 compte d'exploitation du système irrigué validé	Cible : 1compte d'exploitation Atteint : les comptes d'exploitation référentiels des différents maillons (production, transformation et commercialisation) de la chaine sont disponibles.	Cible : 2 comptes d'exploitation Atteint : les comptes d'exploitation référentiels des différents maillons (production et transformation) de la chaine sont validés.
3.3 Amélioration de la qualité et du volume de riz blanc commercialisé sur le marché national	3.3.1	Rapport suivi/contrôle de la qualité.	0 norme qualité partagée et appliqué pour le riz local.	Cible : 0.	Cible : 1 Processus multi-acteurs pour une procédure garantissant la qualité du riz Atteint : un processus multi-acteurs sur la certification et la tierce détention.	Cible : 1 procédure garantissant la qualité adoptée par les acteurs de la chaine. Atteint : fixation du prix de la certification à 2000 F CFA/tonne, au lieu de 800 000 F CFA/mois

INTERVENTION 3 : Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du riz au Sénégal.						
Incidence		Indicateurs	Baseline	2017	2018	2019
						comme précédemment fixé.
4.4 Le positionnement du riz local sur le marché institutionnel est renforcé par les décideurs.	4.4.1	Nombre de Op qui accèdent au marché institutionnel.	Pas d'accès au marché institutionnel.	0	<p>Cible : 1 étude de marché sur le marché institutionnel et argumentaire de plaidoyer élaboré</p> <p>Atteint : Deux études réalisées : a) une étude sur le marché institutionnel réalisée et validée par le l'interprofession. b) une étude sur l'efficacité de la subvention pour une compétitivité du riz local restituée au CIRIZ.</p>	<p>Cible : 1 thème de plaidoyer mise en œuvre pour l'accès au marché institutionnel.</p> <p>Atteint : seul le renforcement des capacités en techniques de plaidoyer des membres du CA de l'interprofession réalisée et une stratégie de plaidoyer pour le marché institutionnel identifiée car connaissant les besoins et les exigences du marché institutionnel. Les bases de réflexion pour une amélioration de l'efficacité de la subvention dans la chaîne de valeur sont disponibles et doivent être approfondies par l'interprofession.</p>

2.3.3. Analyse du lien entre activités réalisées et les indicateurs

Concernant l'intervention 3, pour chaque indicateur les activités suivantes ont été réalisées :

Baseline	Indicateurs	Activités 2017	Activités 2018	Activités 2019
Absence des producteurs du pluvial et du groupe des commerçants au niveau national.	Nombre de groupe d'acteur inclus (producteurs du pluviale et groupe de commerçants)	<p>a) Organisation d'un atelier de consolidation de la représentativité des différents collèges du CIRIZ au niveau national.</p> <p>b) Organisation d'une rencontre de sensibilisation des unions de commerçants au niveau national pour leur intégration dans le CIRIZ.</p> <p>c) Organisation d'une rencontre nationale de partage sur la composition des différents collèges et les documents d'orientation et de planification du CIRIZ.</p>	<p>a) 4 sous collèges du pluvial intégrés dans l'interprofession.</p> <p>b) Organisation d'une rencontre préparatoire à l'atelier d'intégration des commerçants du niveau national dans le CIRIZ avec la participation de l'Agence de Régulation des Marchés (ARM) du ministère du commerce.</p>	<p>a) Sensibilisation pour la mise en place de réseaux des commerçants de riz local et leur intégration dans le CIRIZ.</p> <p>b) Processus de finalisation de la reconnaissance juridique du CIRIZ en cours.</p> <p>c) Organisation d'une rencontre pour la mise en place d'un réseau de commerçants de la zone nord (Louga, Matam, Saint Louis), celle de l'ouest (Dakar et Thiès). Et une Assemblée générale d'arrimage des commerçants des différents sous collèges au collège national a été tenue.</p>
Absence de comptes d'exploitation consensuels.	Nombre de comptes d'exploitation validés et partagés	Organisation d'un atelier de partage et de validation des comptes d'exploitations de production de riz paddy	Organisation d'un atelier de partage et de validation de l'étude du ministère du commerce sur les comptes d'exploitations de la production, de la transformation et de la commercialisation collaboration avec l'Agence de Régulation des Marchés (ARM) du ministère du commerce.	3 comptes d'exploitation élaborés par les acteurs : 2 pour la production (1 hivernage et 1 contre saison), et 1 pour la transformation.

Baseline	Indicateurs	Activités 2017	Activités 2018	Activités 2019
0 norme qualité partagée et appliqué pour le riz local.	1 procédure garantissant la qualité du riz partagé par tous les acteurs.	Organisation d'un atelier d'évaluation de la commercialisation du riz local par le système de régulation des importations : état des lieux et perspectives.	Organisation d'une réunion d'échange sur le coût de la certification entre les acteurs (riziers, tiers détenteurs, banquiers et certificateurs).	<p>a) Organisation d'une concertation entre les riziers sur la tierce détention et la norme qualité du riz produit au Sénégal.</p> <p>b) Organisation d'une rencontre d'échanges entre acteurs (riziers, banques, tiers détenteurs, CIRIZ, RIKOLTO) sur la tierce détention.</p>
Pas d'accès au marché institutionnel.	Nombre de transformateurs et Op qui accèdent au marché institutionnel.		<p>a) Réalisation d'une étude sur le marché institutionnel du riz</p> <p>b) Réalisation d'une étude sur l'efficacité de la subvention sur les intrants</p>	Organisation d'un atelier de formation sur les techniques de plaidoyer des leaders et responsables du CIRIZ appliqué à l'accès au marché institutionnel et l'amélioration de la subvention.

En 2017, avec l'appui de Rikolto, le CIRIZ a organisé un atelier méthodologique pour renforcer sa représentativité au niveau national. Cet atelier a permis de définir une stratégie d'intégration des producteurs du système de riziculture pluvial. Rikolto a collaboré avec le FNDASP (Fonds National Agro-Sylvo-Pastoral) pour appuyer la tenue des assemblées générales constitutives des sous collèges du pluvial. Ainsi 4 sous collèges du pluvial ont été constitués, il s'agit du sous collège de la zone centre (Fatick, Kaffrine, Kaolack), le sous collège de la zone Est et Sud Est (Kédougou-Tambacounda), le sous collège de Anambé, le sous collège de la zone Sud (Kolda, Ziguinchor, Bignona et Oussouye). Ces 4 sous collèges ont été intégrés dans le CIRIZ. Ainsi la représentativité des producteurs est effective suite à l'organisation d'un atelier d'arrimage organisé.

Aujourd'hui, l'interprofession a une bonne représentativité au niveau national. L'interprofession regroupe maintenant les collèges des producteurs, des transformateurs, des commerçants et des fournisseurs de services. Le maillon des commerçants qui était moins représentatif, a été renforcé par l'intégration de tous les commerçants au niveau national.

Afin de faciliter les négociations entre les acteurs de la chaîne dans le cadre de la fixation du prix du paddy, Rikolto a appuyé l'organisation d'un atelier de restitution de l'étude sur les comptes d'exploitation des différents maillons commanditée par le ministère du commerce sur financement de l'Union Européenne. Cette restitution s'est faite en collaboration l'Agence de Régulation des Marchés dudit ministère. Cela a permis d'informer les acteurs sur l'existence de cette étude et de donner leurs

appréciations sur les différents coûts. Des réserves ont été émises sur certains coûts relatifs à la production. A cet effet un atelier de mise à jour des couts est en cours de réalisation.

L'interprofession dispose des comptes d'exploitation des différents maillons de la chaine de valeurs. Malgré certaines réserves émises notamment sur la sous-estimation des coûts de production dans certains systèmes de production.

Lors d'un atelier tenu en 2017, l'interprofession a procédé à l'évaluation de la commercialisation du riz local au niveau national.

En 2018, un processus multi-acteurs pour prendre en charge les questions de gestion de la qualité du paddy à travers un processus de certification est entamé, Rikolto finance seul le processus et a acquis la norme NS ECOSTAND 001 de l'association sénégalaise de normalisation (ASN) qui donne les spécifications pour les grains de riz et lors d'une rencontre réunissant 15 acteurs de la chaine de valeur riz dont 9 riziers, 1 banquier, 1 technicien de la norme qualité et 4 représentants du CIRIZ, la norme NS ECOSTAND 001 a été partagée. Cependant la norme est connue mais pas encore appliquée.

Rikolto a appuyé le CIRIZ a mieux structurée sa démarche de plaidoyer, ainsi deux études ont été réalisées, l'une sur l'efficacité de la subvention pour une meilleure compétitivité du riz et le second sur l'analyse du potentiel du marché institutionnel. Aujourd'hui, le CIRIZ dispose de toute l'information sur la subvention et le potentiel du marché institutionnel pour élaborer un argumentaire de plaidoyer sur les deux thématiques.

Sur les deux thèmes de plaidoyer, Rikolto a formé 18 membres du CA du CIRIZ aux techniques de plaidoyer. A la suite de la formation, les participants ont souhaité un affinement de l'étude sur la subvention afin de mener des actions de plaidoyer plus pointue pour une meilleure efficacité de la subvention pouvant impacter la compétitivité du riz local.

2.3.4. Principales conclusions sur l'efficacité de l'intervention 3 du programme

L'intervention 3 cible l'appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du riz du Sénégal. Et pour mieux soutenir cette intervention, Rikolto a déroulé les interventions suivantes : l'appui à la structuration de l'interprofession, l'appui à l'interprofession à la mise œuvre d'un processus multi-acteurs sur la mise en marché du paddy, la mise en œuvre d'un processus d'adoption d'une norme qualité partagées du riz, le renforcement des capacités de l'interprofession à mettre en œuvre un plaidoyer sur l'efficacité de la subvention. Ces interventions ont permis la sensibilisation et de structuration des sous collèges des producteurs du pluvial et des commerçants au niveau national, l'élaboration de comptes d'exploitation référentiels pour la négociation du prix du paddy : 2 comptes d'exploitation pour les producteurs de paddy (1 pour la saison hivernale et 1 pour la contre saison) et 1 compte d'exploitation pour les transformateurs, l'adoption du coût de la tierce détention et de la certification du riz local qui a été fixé à 2 000 F CFA/tonne de riz blanc au lieu de 800 000 F CFA/mois comme précédemment fixé avec le projet de l'USAID/Naatal Mbay qui subventionnait une bonne partie de ce coût. Il y a aussi la formation d'une partie des membres du CA sur les techniques de plaidoyer appliquées à l'efficacité de la subvention dans la chaine de valeur riz. A la suite des bases de réflexion pour une amélioration de l'efficacité de la subvention dans la chaine de valeur ont été élaborées pour approfondissement. L'analyse de l'efficacité montre que le niveau d'atteinte des résultats et des indicateurs a connu certes des avancées mais les actions ci-dessous sont requises pour les deux prochaines années pour une structuration de la stratégie de sortie dans cette intervention :

- Accompagner l'interprofession à soutenir l'animation des différents collèges qui la compose pour une gouvernance efficace de la chaine de valeur.
- Appuyer l'interprofession pour la révision annuelle des comptes d'exploitation référentiels.

- Appuyer pour l'année en cours l'évaluation du fonctionnement de la tierce détention pour sa consolidation et son amélioration.
- Appuyer le CIRIZ à élaborer l'argumentaire et les stratégies et les actions de plaidoyer sur les deux prochaines années.

2.4. Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto ?

En l'absence de l'intervention de Rikolto au niveau de la FEPROBA, les aspects ci-dessous pourraient être observés :

- Le processus de professionnalisation de la FEPROBA risque d'être retardé ou ralenti notamment l'orientation de la production sur base de la demande du marché, l'organisation pour une meilleure pénétration des différents segments du marché, l'adoption de pratiques de production durables.
- **La chaîne d'approvisionnement en aliments sains et la connexion au marché seront perturbées.** Mais avec l'accompagnement de Rikolto qui a permis la mise en place d'un comité et d'un schéma de commercialisation, la FEPROBA est entrain de consolider sa stratégie de commercialisation groupée ainsi 1042 tonnes de riz ont été commercialisées. Dans le but de satisfaire aussi les exigences du consommateur, Rikolto a appuyé les producteurs de la FEPROBA à acquérir et adopter des variétés plus demandées par le marché et à haut rendement, il s'agit de la Sahel 201, la Sahel 108 et la Nerica L19.
- **Le désengagement des producteurs dans la mise en œuvre du SRP, ce qui pourrait limiter la promotion de la production durable et les possibilités d'amélioration de revenus à travers la réduction éventuelle des coûts de production.** La vulgarisation du SRP par Rikolto et son application par certains membres de la FEPROBA ont permis d'observer une possibilité de réduction des coûts de production chez certains producteurs. En d'autres termes la pratique du SRP appuyé par Rikolto, a permis une utilisation plus rationnelle des pesticides et de produire du riz durable intégrant la question de la santé des consommateurs. Ceci est corroboré par le témoignage suivant du jeune producteur Kali Diao, membre de la FEPROBA : « Après récolte, je brûlais la paille de riz. Maintenant pour la gestion de la fertilité du sol, je procède au labour après récolte en enfouissant les résidus de paille dans le sol, ce labour me coûte environ 20 000FCFA l'hectare et me permet de réduire l'utilisation des engrais de fonds 250kg/ha à 200.kg, ce qui permet de faire une économie de 20 % sur les dépenses liées à l'engrais. Aussi j'essaie de respecter strictement les périodes d'irrigation, d'inondation et de drainage. C'est quelques aspects relatés, m'ont permis d'augmenter mes rendements de l'année passée de 3.8T/ha à 4.3 T/ha ». Il peut être considéré que le SRP est une opportunité pour une réduction des coûts de production et une augmentation de la marge brute.
- Le désengagement des acteurs directs (commerçants) et indirects notamment la banque agricole (Ex CNCAS), la micro finance (PAMECAS...) suite à une perte de confiance

3. ANALYSE DE LA PERTINENCE DU PROGRAMME RIZ

Les différentes actions et résultats des 3 interventions analysés dans la section relative à l'efficacité du programme ont contribué à l'atteinte des impacts ci-dessous en comparaison avec les situations de références mesurés en 2017.

3.1. Augmentation de la production et des revenus dans la chaîne de valeur riz

a) Revenu annuel que les producteurs/trices gagnent de leur participation de la chaîne

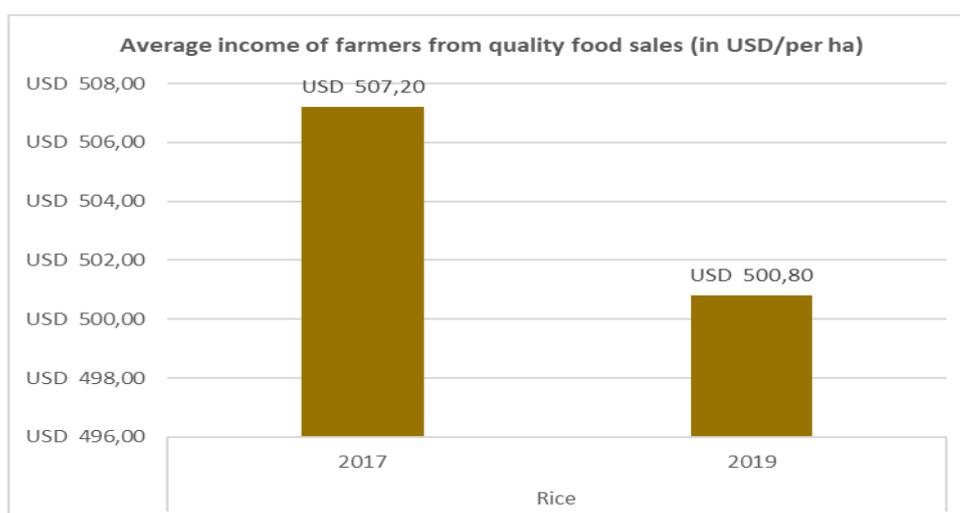
Le Baseline de 2017 de la FEPROBA montrait que le revenu moyen par producteur issu de la vente de riz de qualité était USD 507,2 et en 2019, le revenu moyen issu de la vente de riz de qualité est estimé à USD 500,8. Une baisse légère du niveau de revenu moyen est plus ou moins notée mais cela ne relève pas d'une contre-performance car au niveau global, il est noté une augmentation du revenu total issu de la culture du riz qui est passé d'USD 1047,55 en 2017 à USD 2202,45 en 2019 soit un doublement des revenus. La marge bénéficiaire moyenne a connu aussi une augmentation, elle est passée d'USD 33,95 en 2017 à USD 108,63.

Le niveau de revenu obtenu en 2019 comparé à celui de 2017 (situation de référence), s'expliquent d'une part par le fait que les producteurs ont systématisé la double culture (contre saison et hivernage) avec une différenciation dans les coûts de production surtout en hivernage où le coût de l'eau n'est pas inclus. Aussi une bonne partie des producteurs pratiquent la production de paddy dont le prix de la tonne est compris entre 125 000 et 130 000 FCFA, cette production est combinée à celle de la semence dont les prix de la tonne dépendent des variétés et sont compris en 450 000 et 775 000 FCFA. Et d'autre part par les actions de Rikolto qui ont contribué à l'augmentation de la production, il s'agit entre autre de la facilitation à l'accès aux semences certifiées en formant 45 producteurs sur les techniques de production et norme de certification de semences, de la mise en place de 8 champs écoles pour la démultiplication de nouvelles variétés de semences, de la démultiplication des semences qui a permis la production de 346 tonnes de semences certifiées des variétés) demandées par le marché (Sahel 201, Sahel 108 et Nerica L19, qui ont été utilisées par 2162 producteurs . Une formation sur les itinéraires techniques de production durable de paddy pour augmenter les volumes de production a été menée pour 244 producteurs avec l'application de la norme SRP dont le système de notation montre les domaines où les producteurs ont besoins de renforcement de capacités. Rikolto a appuyé aussi la mise en marché du riz en menant des actions qui ont renforcé la stratégie de vente groupée du riz de qualité dont le volume moyen passe de 1,74 en 2017 à 2,64 tonnes/producteur en 2019. Ces actions concernent la facilitation de la participation de la FEPROBA à 2 foires agricoles qui a permis à l'organisation de faire une commercialisation groupée des produits de ses membres, en plus il y a aussi l'appui de Rikolto à la mise en place d'un comité de commercialisation, à la formation de 25 personnes membres du comité de commercialisation en marketing et à la mise en place d'un schéma de commercialisation définissant les différentes étapes de mobilisation (stockage, traçabilité) du produit (paddy) depuis le producteurs jusqu'au niveau de la fédération pour la vente. Toutes ces actions combinées ont eu un impact sur le revenu des producteurs de la FEPROBA.

Parole aux producteurs sur les changements intervenus au cours des trois dernières années au niveau de l'accès aux intrants.

Rikolto a eu à appuyer la mise en place des comités et la mise en œuvre de formations. Aujourd'hui, l'accès aux intrants de qualité est devenu plus facile grâce la mise en place de programme de multiplication de semences demandées par le marché, formation en agrégation qualité pour le contrôle des intrants, mise en place et formation du comité d'approvisionnement en intrant. Ceci a contribué à l'augmentation de nos revenus.

Graphique 1 : Revenu moyen/ha/producteur issu de la vente du riz de qualité



Parole aux producteurs sur l'évolution de la productivité au cours des trois dernières années.

Notre productivité a connu une hausse suite à l'augmentation des emblavures et des rendements car de plus en plus d'équipements mais des intrants de qualité sont utilisés. Il a été introduit de nouvelles techniques de productions telles que le SRP, l'utilisation plus rationnelles des intrants surtout l'engrais avec l'utilisation des granules mais l'introduction de nouvelles variétés plus productives telles que le NERICA L 19. La contribution de Rikolto est partielle mais importante avec l'introduction du SRP ceci en combinaison avec la contribution du PNAR (Programme National d'Autosuffisance en Riz) surtout pour les équipements.

Parole aux producteurs sur l'accès au marché.

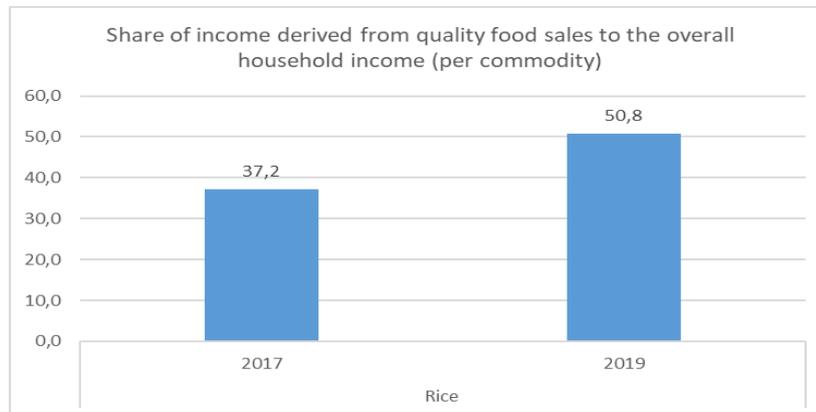
Nos principaux clients sont les distributeurs (grossistes, semi grossistes et détaillants, ménages transformateurs agro-alimentaires (artisanaux et semi artisanaux) et autres, pour l'obtention de ces clients, Rikolto a eu à appuyer la prospection et la mise en relation.

b) Résilience : Source de revenu, base annuelle

La part du revenu issu de la vente du riz de qualité dans le revenu global du ménage a connu une augmentation en passant de 37,2% en 2017 à 50,8% en 2019. Cette situation s'explique par

l'augmentation des quantités de paddy et de riz blanc pour plus de gain pour le ménage mais aussi la nécessité pour les producteurs/trices de rembourser le crédit contracté au niveau la banque.

Graphique 2 : Part du revenu issu du riz de qualité dans le revenu global du ménage.

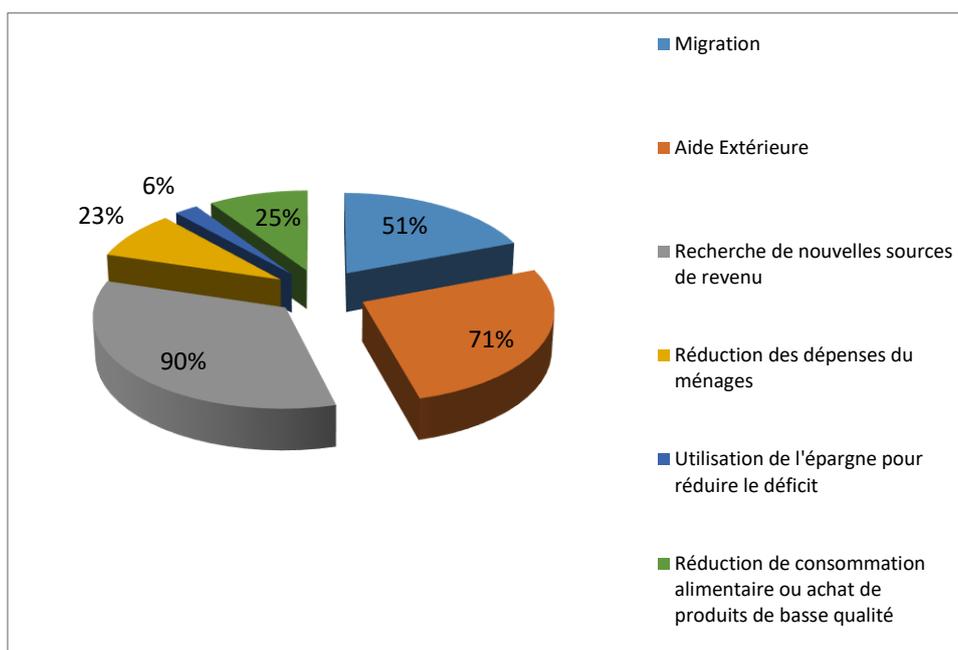


Malgré l'augmentation de la part du revenu issu de la vente du riz de qualité, les producteurs/trices font face à plusieurs types de chocs qui les affectent. Il s'agit des chocs économiques, environnemental et social. Selon les données collectées par Rikolto pour les besoins de l'évaluation à mi-parcours, montrent que l'indice de fréquence du choc économique est passé de 1,38 en 2017 à 2,15 en 2019, celui du choc environnemental est passé de 1,07 en 2017 à 1,89 en 2019, tandis que l'indice de fréquence du choc social est passé de 0,93 en 2017 à 1,86 en 2019.

Ainsi pour faire face aux différents types de chocs, les producteurs/trices ont développé leurs propres stratégies de résilience dont les plus importantes sont : la recherche de nouvelles sources de revenu par 90% des producteurs, le recours à l'aide extérieure par 71% des producteurs/trices, la migration par 51% des producteurs/trices ; la pratique de l'achat de produit alimentaire de basse qualité par 25% des producteurs/trices ; la pratique de la réduction des dépenses du ménages par 23% des producteurs/trices et enfin 6% des producteurs/trices font recours à l'épargne pour combler le déficit.

En plus, les producteurs/trices de la FEPROBA ont procédé aussi à l'augmentation de leur superficie moyenne destinée au riz. Ainsi, en 2017, la superficie moyenne destinée à la production du riz (principale culture) était de 2,22 ha avec un rendement moyen de 2,18 tonnes/ha, est passée à 2,94 ha avec un rendement moyen de 2,57 tonnes/ha, ce qui a contribué aussi à la résilience des producteurs par leur relèvement du niveau de revenu issu du riz.

Graphique 3 : Stratégies de résilience pour faire face aux chocs



3.2. Une utilisation plus durable des ressources naturelles dans la chaîne de valeur riz

Pour une utilisation et gestion durable des ressources naturelles, Rikolto a fait la promotion de l'outil SRP au sein de la FEPROBA et elle appuie aussi la collecte périodique de données par les OP sur les indicateurs de durabilité. A cet effet, 244 producteurs/trices de l'OP ont adopté et appliquent la norme de la plateforme riz durable (SRP) et la collecte des données sur eux a permis une analyse continue de leurs pratiques de production durables. Pour tous les seuils ratés après analyse des résultats, des séances de sensibilisation et de renforcements des capacités des producteurs/trices ont été planifiées et mises en œuvre par l'équipement technique de la FEPROBA. Ce processus a permis d'atteindre les résultats ci-dessous :

a. Conservation de sol

Le score moyen de la FEPROBA est passé de 0,72 en 2017 à 2,14 en 2019. Cette performance résulte de l'adoption des bonnes pratiques de conservation des sols par les 244 producteurs qui applique le SRP. Ainsi après des séances de sensibilisation et renforcement des capacités appuyé par Rikolto, ces producteurs pratiquent la reprise des travaux de sols (labour et offsetage) tout juste après la récolte de la campagne de l'hivernage en préparation de celle de la contre saison. Cette application des travaux de sol à la récolte a permis l'utilisation de l'engrais vert (paille retournée au sol) par conséquent une utilisation raisonnée engrais chimiques. A cela s'ajoute aussi la diminution de la pratique du brulis.

b. Gestion de l'eau

Le score moyen de la FEPROBA concernant l'efficacité dans la gestion de l'eau est passée d'un score 0,92 en 2017 à 1,03 en 2019. Cette performance s'explique par la persistance la faiblesse de la gestion par les producteurs des emballages vides des pesticides (le plus souvent laissés sur place) qui continuent à contribuer à la contamination de l'eau malgré les séances de sensibilisation menées par

l'OP. Il y a aussi des pertes continues d'eau suite à l'existence de renards (trous) au niveau des canaux secondaires.

c. Gestion des ressources naturelles

Le score moyen de la FEPROBA dans la gestion des ressources naturelles est passé de 1,07 en 2017 à 1,75 en 2019. Cette évolution du score est rendue possible grâce à l'adoption par les 244 producteurs qui ont été sensibilisés sur les bonnes pratiques relatives à la valorisation du chaume, de la paille de riz comme engrais vert. Cependant des faiblesses sont notées surtout en ce qui concerne la gestion intégrée des nuisibles et ravageurs pour des raisons de méconnaissances des avantages de cette méthode par les producteurs/trices de la FEPROBA dont la majorité optent le plus souvent à l'usage des pesticides du fait de leur accessibilité et leur application facile.

d. Changement climatique

Le score moyen de la FEPROBA en ce qui concerne l'adaptation au changement climatique a plus ou moins progressé, il passe de 0,61 en 2017 (Baseline) à 1,35 en 2019 ce qui témoigne de l'adoption de nouvelles pratiques de production avec l'utilisation du SRP (Sustainable Rice Plateforme) comme outil de diagnostic et d'amélioration des pratiques de production. Rikolto a appuyé les producteurs de la FEPROBA à accéder aux semences certifiées à cycles court en soutenant la multiplication de semence par la mise en place de 8 champs écoles, la formation de 45 producteurs sur les itinéraires de production de semence.

Cependant, les données collectées avec le SRP montrent des contre-performances dans la gestion de la matière organique (organic matter) dont le score est passé de 1,61 en 2017 à 0,27 en 2019, la même situation est observée en ce qui concerne les pratiques d'irrigation qui contribuent à l'émission des gaz à effet de serre notamment l'oxyde nitreux (N₂O) dont le score est passé de 0,09 en 2017 à 0,77 en 2019 donc une légère hausse. Les efforts de sensibilisation et d'amélioration des capacités des producteurs doivent être renforcés à travers l'application de la norme SRP qui permet de fournir les éléments d'analyse de l'évolution des pratiques durables liées aux changements climatiques.

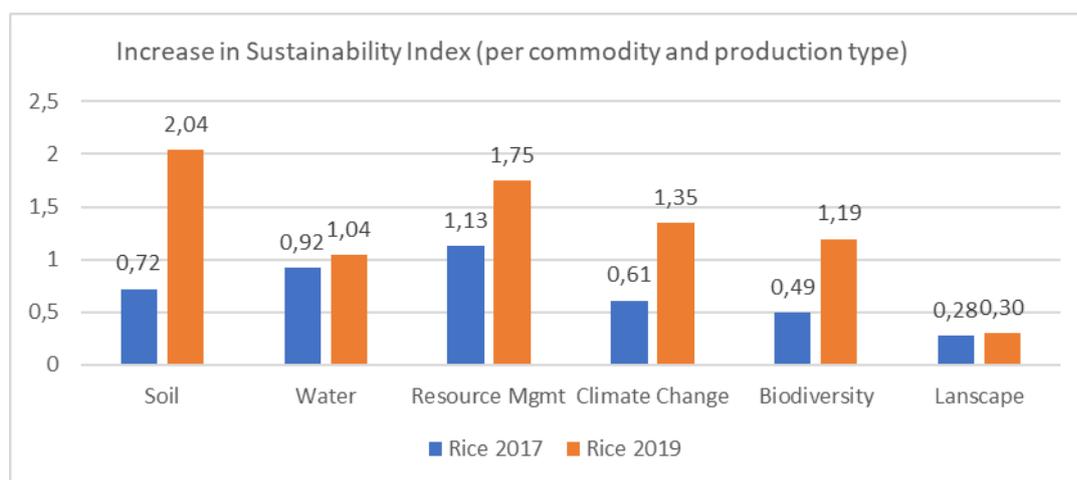
e. Biodiversité

Concernant la gestion de la biodiversité, le score moyen de la FEPROBA a connu une hausse, il est passé de 0,49 en 2017 (Baseline) à 1,20 en 2019. Ce résultat témoigne d'un processus de changement en cours dans les pratiques de production, il s'agit d'une appropriation progressive de l'utilisation raisonnée des pesticides ceci grâce à l'outil SRP (Sustainable Rice Plateforme) qui a permis d'identifier les points faibles dans ce domaine où des renforcements de capacités ont été menés par les relais de la FEPROBA avec l'appui de Rikolto. Cependant, la sensibilisation et le renforcement de capacités doivent se poursuivre.

f. Durabilité dans la gestion des paysages

Le score moyen de la FEPROBA concernant la durabilité dans la gestion des paysages reste plus ou moins inchangé, elle était de 0,28 en 2017 et en 2019, elle est de 0,30. Ce résultat s'explique par l'absence d'activités claires menées par la FEPROBA qui n'a pas encore une stratégie de gestion durable des paysages. A cet effet, le programme appuiera la FEPROBA à avoir une stratégie de gestion des paysages.

Graphique 4 : Scores sur la durabilité



3.3. Accroissement du statut de la FEPROBA : changement dans les pratiques liées aux renforcements des capacités internes de l'OP.

Dans le domaine de la production, Rikolto dans son intervention 1, a appuyé la FEPROBA a évalué ses besoins en crédit et à prospecter de nouvelles institutions financières. A la suite la FEPROBA a eu à négocier des crédits groupés auprès de 3 structures financières (La Banque Agricole, l'Alliance de Crédit pour la Production et la Délégation à l'entrepreneuriat rapide) pour le financement de la production de ses membres. Ainsi, 94% des producteurs/trices membres ont eu accès au crédit à travers l'OP en 2017 tandis qu'en 2019, 97% des producteurs ont eu accès au crédit via l'OP. Ce service (accès au crédit) rendu par l'OP à ses membres permet à ces derniers de faire une double culture (hivernage et contre saison), de faire aussi un achat groupé des engrais et semences via la FEPROBA. Ajouté au renforcement des capacités sur les itinéraires techniques de production toujours avec l'appui de Rikolto, ceci a contribué à l'augmentation volume moyen de riz produit qui passe de 4,51 tonnes en 2017 (Baseline) à 8,21 tonnes en 2019 suite aux données collectées.

Avec la facilitation de l'accès au crédit à ses membres, la vente groupée par la FEPROBA s'est renforcée du fait que le crédit est remboursé en nature et l'OP procède à la consolidation des stocks dans ses magasins pour la commercialisation en vue du remboursement crédit. En plus Rikolto a appuyé la mise en place d'un comité de commercialisation, l'adoption d'un schéma de commercialisation au niveau de l'OP, la recherche de marché et la négociation du prix de vente du riz. Ainsi les quantités moyennes vendues à travers l'OP par producteur sont passées de 1,74 tonne en 2017 à 2,64 tonnes en 2019 et le pourcentage de la production vendu à travers le marché informel a connu une baisse, il passé de 23% en 2017 à 6% en 2019. Ces différentes actions mises en œuvre dans le cadre des intervention 1 et 2 de Rikolto ont permis un relèvement du pourcentage de producteurs qui s'adonnent à la culture du riz du fait de sa rentabilité. Ainsi en 2017, 61% des producteurs/trices de la FEPROBA s'activaient dans la

production du riz du fait de sa rentabilité, pour la même raison, ce pourcentage est estimé à 94% en 2019.

L'évaluation des capacités entrepreneuriales de la FEPROBA avec l'outil Scope Insight montre aussi les résultats ci-dessous qui sont en lien avec les actions appuyées par Rikolto.

Section	Score en 2017	Score en 2019	Risques	Forces
GESTION INTERNE	4,3	3,6	Certains élus ne maîtrisent pas leurs rôles. Il y a Une faiblesse de la présence de la FEPROBA Dans les vallées et bas-fonds qui ont été ajoutés à Sa zone d'intervention. Le niveau de scolarisation De certains élus et membres est faible.	Bonne adhésion des GIE à la base sur le rôle de La FEPROBA. Bon ancrage de la FEPROBA dans La zone du périmètre aménagé.
OPERATIONS	4,1	3,6	Faible adoption des normes de gestion de stocks. Insuffisance des équipements de stockage. Insuffisance des équipements de traitement des Stocks. Insuffisance pour l'entretien, la Maintenance et la gestion des équipements Agricoles.	La FEPROBA dispose de 7 magasins d'une Capacité de 500 tonnes chacun. La FEPROBA Dispose d'un parc de matériel agricole assez Correct (tracteurs, moissonneuses batteuses...)
DURABILITÉ	2,7	2,7	Faible appropriation des pratiques Environnementales par certains producteurs.	La FEPROBA avec l'appui de la SODAGRI Dispose d'études environnementales. La FEPROBA Dispose d'une charte du domaine irrigué Permettant la gestion de l'eau. La FEPROBA

Section	Score en 2017	Score en 2019	Risques	Forces
				Applique le SRP (Sustainable Rice Platform Standard) pour la gestion de la durabilité.
APPROVISIONNEMENT	4	3,9	Insuffisance dans la gestion des stocks d'intrants (Absence de protocole de gestion) par les unions Membres.	La FEPROBA procédé à des commandes Groupées à temps pour les intrants. La FEPROBA Accède aux intrants (engrais, semence) Subventionnés par l'Etat du Sénégal.
MARCHÉ	4,2	4	Absence d'un marché stable pour le paddy. Absence d'unités de transformation de grande Performance. La FEPROBA n'a pas accès au Crédit fonds de roulement pour l'achat de la Production de ses membres.	Existence d'un marché sous régional à proximité De la zone d'intervention de la FEPROBA. Existence de quelques unités artisanales de transformation de Performance moyenne.
GESTION FINANCIERE	4,2	2,8	Absence d'un système comptable. Absence d'un Comptable. Absence d'un plan stratégique.	Accès systématique aux crédits de campagne par Années au niveau de la banque agricole. Accès à Des subventions octroyées par les donateurs. Existence d'un manuel de procédure.
RISQUES EXTERNES	3,9	3,1	Les variations pluviométriques liées aux Changements climatiques qui affectent la	Présence de plusieurs bailleurs ou partenaires S'activant dans le secteur rizicole et qui adressent la

Section	Score en 2017	Score en 2019	Risques	Forces
			Production.	question des changements climatiques.
RESSOURCES	4,5	4,6	Insuffisance des ressources humaines. La FEPROBA ne dispose d'un seul coordonnateur qui s'appuie sur des relais avec un faible niveau Technique.	Présence de partenaire qui appuie le Renforcement de capacités de gestion.

3.4. Autonomisation des femmes membres de la FEPROBA

Les données collectées sur le terrain pour les besoins de l'évaluation mi-parcours ont montré que pour mieux adresser la question de l'autonomisation des femmes par la FEPROBA, Rikolto a eu à veiller sur la systématisation de l'implication des femmes dans l'ensemble des actions qu'elle appuie à savoir les renforcements de capacités sur les itinéraires de production, la facilitation de l'accès au crédit et des intrants. Le collège des femmes mis en place dans cadre du programme précédent de Rikolto (2014-2016), qui continue à être valorisé pour une autonomisation des femmes. Il est l'outil essentiel au sein de l'organisation où les besoins des femmes sont discutés. Ainsi dans le cadre des actions du programme 2017-2021, en moyenne 56% des femmes contre 50% des hommes ont participé activement dans la chaîne de valeur riz (production-entretien-Récolte-Commercialisation). Avec cette veille effectuée par Rikolto, il a été constaté que les femmes et les hommes exécutent plus ou moins les mêmes tâches dans la chaîne de valeur (voir tableau ci-dessous).

Tableau 1 : % participation des hommes et femmes membres de la FEPROBA dans la chaîne de valeur riz

Participation in the value chain (per sex)	Results
MEN	
<i>Production of seedlings</i>	33%
<i>Planting of seedlings/seeds</i>	77%
<i>Maintenance of crop during growth</i>	90%
<i>Harvesting</i>	65%
<i>Post-harvest processing on farm</i>	70%
<i>Post-harvest processing off farm</i>	15%
<i>Commercialisation in formal channels (FO, companies, etc.)</i>	32%
<i>Commercialisation in informal channels (local market, middle men, etc.)</i>	22%
WOMEN	
<i>Production of seedlings</i>	38%
<i>Planting of seedlings/seeds</i>	83%
<i>Maintenance of crop during growth</i>	92%
<i>Harvesting</i>	67%
<i>Post-harvest processing on farm</i>	75%
<i>Post-harvest processing off farm</i>	25%
<i>Commercialisation in formal channels (FO, companies, etc.)</i>	54%
<i>Commercialisation in informal channels (local market, middle men, etc.)</i>	13%

Les données collectées sur le terrain ont mis aussi en exergue que les femmes sont aussi présentes durant les processus de prises de la FEPROBA au moment des négociations avec ses clients. Ainsi 63% des femmes membres de l'organisation sont impliquées dans les prises de décision contre 52% des hommes. L'indice de prise en compte de leurs opinions est estimé à 2,47 contre 2,65 pour les hommes ce qui témoigne d'un renforcement de la position des femmes au sein de l'organisation. Cette prise en compte plus ou moins équilibrée des opinions des femmes et hommes s'explique par la veille effectuée par Rikolto à travers ses différentes interventions pour la systématisation par la FEPROBA de la participation des femmes dans ses instances de prise de décision. Concernant le contrôle des revenus au sein des ménages, la prédominance des hommes continue à s'affirmer du fait de leur statut de chef de ménage. Ainsi, l'indice de contrôle des revenus est de 60 en 2019 et 62 en 2017 pour les hommes contre 24 en 2019 et 26 en 2017 pour les femmes.

3.5. Autonomisation des jeunes membres de la FEPROBA

A l'image de la stratégie d'inclusion des femmes, Rikolto avait appuyé dans le programme précédent la mise en place d'un collège des jeunes au sein de la FEPROBA qui demeure toujours le cadre de prise en compte des préoccupations des jeunes. Ainsi, dans les différentes activités qu'elle a soutenues dans son nouveau programme, Rikolto a suggéré et joué un rôle de veille pour l'inclusion des jeunes. A cet effet, les données collectées sur le terrain ont montré que les jeunes participent de plus en plus activement dans les tâches au sein de la chaîne de valeur. La moyenne de participation aux différentes activités dans la chaîne de valeur est de 53% pour les producteurs âgés de plus de 35 ans contre 50% pour le groupe de producteurs âgés de moins de 35 ans (jeunes). Les jeunes exécutent aussi plus ou moins les mêmes tâches dans la chaîne que les adultes, ce qui témoigne du renforcement de leur position dans la chaîne de valeur en termes de participation.

Tableau 2 : % participation des jeunes membres de la FEPROBA dans la chaîne de valeur riz

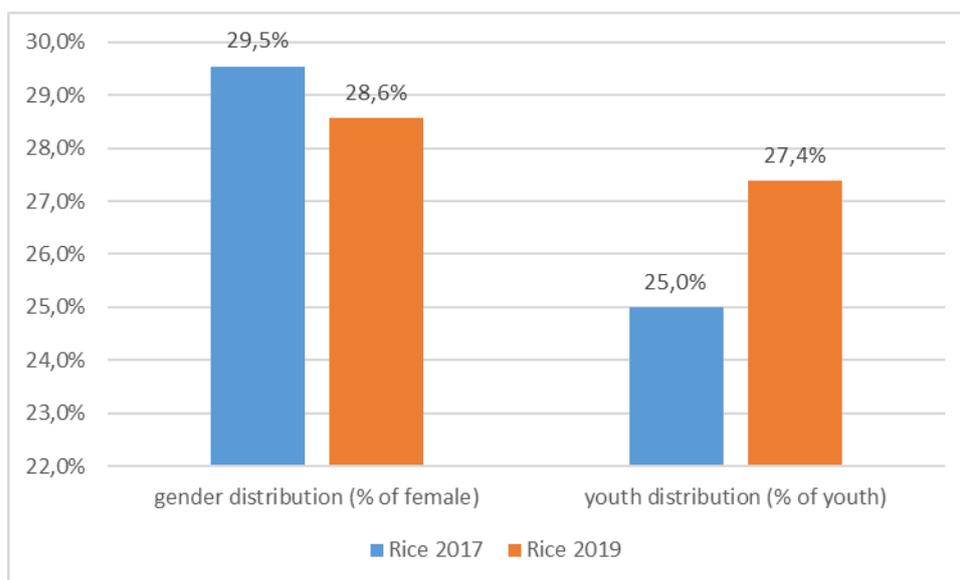
Participation in the value chain (age group- above and under 35)	Results
Above 35 years	
<i>Production of seedlings</i>	34%
<i>Planting of seedlings/seeds</i>	84%
<i>Maintenance of crop during growth</i>	87%
<i>Harvesting</i>	74%
<i>Post-harvest processing on farm</i>	70%
<i>Post-harvest processing off farm</i>	23%
<i>Commercialisation in formal channels (FO, companies, etc.)</i>	36%
<i>Commercialisation in informal channels (local market, middle men, etc.)</i>	13%
Below 35 years	
<i>Production of seedlings</i>	35%
<i>Planting of seedlings/seeds</i>	65%
<i>Maintenance of crop during growth</i>	100%
<i>Harvesting</i>	43%
<i>Post-harvest processing on farm</i>	74%
<i>Post-harvest processing off farm</i>	4%
<i>Commercialisation in formal channels (FO, companies, etc.)</i>	43%
<i>Commercialisation in informal channels (local market, middle men, etc.)</i>	35%

Selon toujours les données des enquêtes de terrain, la participation des jeunes dans le processus de prise de décision durant les négociations de la FEPROBA avec les clients reste faible. 61% des producteurs âgés de plus de 35 ans participent au processus de prise de décision contre 39% des producteurs âgés de moins de 35 ans (jeunes). Cependant, malgré leur faible participation au processus de prise de décision, leurs opinions sont plus ou moins prises en compte. L'indice de prise en compte de leurs opinions est de 2,44 contre 2,62 pour les producteurs âgés de plus de 35 ans. Comme souligner au-dessus, ces résultats ont été obtenus grâce au rôle de veille que Rikolto exerce sur la prise en compte des jeunes.

Tableau 3 : % participation des jeunes membres de la FEPROBA dans la chaîne de valeur riz

Participation in the value chain - decision making Are you present during decision-making moments at the FO/with the company? (Q144a)	Results
Men	52%
Women	63%
Above 35 years	61%
Below 35 years	39%
Participation in the value chain - decision making (per sex) To what extent is your opinion taken into account when decisions in the FO/company are made? (Q144b)	
Men	2,65
Women	2,47
Above 35 years	2,62
Below 35 years	2,44

Graphique 5 : Part des femmes et des jeunes



Les interventions 1 et 2 de Rikolto combinées ont permis une implication des femmes et jeunes aux programmes. Ainsi les données de terrain montrent que le pourcentage des femmes est passé de 29,5% en 2017 à 28,6% en 2019 autrement dit une baisse de 0,9% pas tellement significative. Tandis que le pourcentage des jeunes est passé de 25% en 2017 à 27,4% en 2019 soit une augmentation 2,4%. Cette situation témoigne de la systématisation de l'approche genre dans les interventions 1 et 2 de Rikolto mais des efforts que la FEPROBA a eu à déployer pour s'approprier des recommandations pour l'inclusion active des femmes et jeunes dans chacune des actions appuyées par Rikolto.

4. VALEUR AJOUTEE ET LEÇONS APPRISES

4.1. Stratégies de soutien/Valeur ajoutée de Rikolto

Les interventions ont cherché à rendre plus durable le système alimentaire lié à la chaîne de valeur riz au Sénégal. Ainsi dans l'optique de contribuer à la réduction de l'impact environnemental, l'expérimentation du SRP (pilote) a contribué à faire adopter par les producteurs de la FEPROBA, des pratiques durables telles que l'usage de variétés de riz adaptées aux changements climatiques et demandées par le marché, l'utilisation plus efficiente de l'eau, de la paille de riz comme engrais vert, et l'utilisation raisonnées des pesticides et des engrais.

Ceci a été renforcé par notre participation au cluster riz qui a permis de renforcer les stratégies de renforcement des capacités des producteurs pour mieux tirer profit de l'expérimentation sur la production durable à travers l'application du SRP. Cette expérimentation a permis dans un premier temps de fournir des preuves sur les pratiques endogènes des producteurs en lien avec la durabilité (Baseline de 60 producteurs). Avec la mise en œuvre du pilote SRP de la FEPROBA, les preuves de la pertinence du SRP ont été fournies sur la capacité d'adoption de la norme et les changements de comportement des producteurs sur la gestion des pesticides, la gestion de la paille de riz, l'utilisation rationnelle de l'eau...

L'opportunité de participer au cluster riz de Rikolto, a aussi permis de partager certaines expériences de Rikolto en Afrique de l'ouest notamment en ce qui concerne l'accès au financement avec la présentation du modèle de financement intégré de la FEPROBA qui permet de relier le producteur, le transformateur et la banque. Et des régions comme la RDC ont manifesté leur intérêt pour ce modèle de financement.

Cette participation au cluster riz a permis à Rikolto de

- Mettre à la disposition de la FEPROBA un outil de suivi de la durabilité et d'orienter le renforcement des capacités des producteurs sur les manquements observés. Ce suivi a aussi favorisé l'introduction de digitalisation pour le suivi au sein de l'OP.
- Permettre à la FEPROBA d'acquérir de nouvelles expertises dans la gestion de la durabilité à travers ses relais.
- Développer des synergies avec d'autres acteurs par exemple avec le projet CARI de GIZ sur le SRP afin d'y tirer profit ses partenaires dans la chaîne de valeur riz.

Témoignage.

« C'est avec l'appui de Rikolto que nous avons su que la vente groupée est importante pour la FEPROBA et ses membres car la FEPROBA y gagne en termes de prélèvement pour son fonctionnement et les producteurs en termes de prix plus rémunérateur avec moins de charge de commercialisation »

M. Issa BALDE, Trésorier Général de la FEPROBA

Témoignage.

« L'intervention de Rikolto est plus pratique pour un développement de la chaîne de valeur que les autres interventions des autres partenaires car partant toujours des besoins des producteurs avec une évaluation périodique des avancées ou non »

M. Issa BALDE, Trésorier Général de la FEPROBA

Témoignage : le standard SRP un allié du producteur.

Je m'appelle Kali Diao, âgé de 30 ans, je suis un jeune producteur de riz et membre de la FEPROBA (Fédération des Producteurs du Bassin de l'Anambé). Cette organisation dont je suis membre compte environ 4000 producteurs. J'ai eu la chance d'être parmi les producteurs qui ont eu à expérimenter le standard SRP durant la première année du pilote c'est-à-dire la campagne 2018-2019. Ce que je pourrai dire est que le SRP m'a permis de changer de comportement par rapport à l'utilisation des pesticides et certaines pratiques agricoles tel que le fait de brûler sur le champ la paille de riz. Concernant l'utilisation des pesticides grâce aux critères SRP y afférant, je procède maintenant au **ramassage des bouteilles vides de pesticides** dans le périmètre ; le **port de la tenue de protection lors des traitements** est devenu automatique chez moi ainsi que la **prise en compte de la direction du vent et de l'heure de traitement ; mon lavage à grand eau après traitement**. Ce que je ne faisais pas avant.



5. Après récolte, je brûlais la paille de riz. Maintenant pour la gestion de la fertilité du sol, je procède au labour après récolte en enfouissant les résidus de paille dans le sol, ce labour me coûte environ 20 000 FCFA l'hectare et me permet de réduire l'utilisation des engrais de fond de 250 kg/ha à 200 kg, ce qui permet de faire une économie de 20 % sur les dépenses liées à l'engrais. Aussi j'essaie de respecter strictement les périodes d'irrigation, d'inondation et de drainage. C'est quelques aspects relatés, m'ont permis d'augmenter mes rendements de l'année passée de 3.8 T/ha à 4.3 T/ha.

5.2. Leçons apprises/innovation

Axe intervention	Innovations	Principales actions menées	Résultats	Analyse du processus
<p>INTERVENTION 3 : Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du riz au Sénégal.</p>	<p>Changement de comportement du CIRIZ dans sa démarche de mener le plaidoyer pour un environnement favorable à la chaîne de valeur riz au Sénégal.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identification de deux goulots d'étranglement dans la chaîne de valeurs : difficulté d'accès au marché institutionnel et efficacité de la subvention. • Réalisation de deux études : analyse de l'efficacité de la subvention et analyse du marché institutionnel. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilités d'informations fiables sur l'efficacité de la subvention et le potentiel du marché institutionnel. • Disponibilité d'un argumentaire de plaidoyer sur les deux thèmes. • Acceptation du CIRIZ à mettre un processus multi-acteurs avec les décideurs et autres acteurs notamment sur la subvention. 	<ul style="list-style-type: none"> • Constat de départ : le CIRIZ mener un plaidoyer non structure, en d'autres termes le CIRIZ menait un plaidoyer de manière occasionnelle au moment de la présence d'une autorité avec une absence totale de documentation. • Re-questionnement des études d'analyse de la chaîne de valeur riz au Sénégal • Le choix des thèmes de plaidoyer (subvention et marché institutionnel) • Réalisation et validation des études sur les thèmes (marché institutionnel et subvention) pour disposer des données • Formation des membres du CA du CIRIZ sur les techniques de plaidoyer appliquées. • Approfondissement de l'étude sur la subvention pour l'élaboration d'un argumentaire afin d'entamer un processus multi-acteurs.

Quelles sont les conditions qui ont rendu cette adoption possible ?

- Il n'y a pas encore une adoption des innovations par d'autres acteurs extérieurs car le processus est en cours. Cependant, il faut dire que l'approche méthodologique de Rikolto est très bien adoptée par nos partenaires limitrophes car cadrant avec leurs besoins d'être responsabiliser.
 - La responsabilisation des acteurs est aussi une condition de mise en œuvre des innovations.
 - Ces innovations ont pour perspectives de faciliter l'accès aux marchés des producteurs et transformateurs mais aussi d'optimiser la production car tout part du marché.
- Le contexte institutionnel du Sénégal qui fait de l'agriculture un secteur prioritaire, surtout en ce qui concerne le riz et la banane reste favorable aux différentes stratégies de Rikolto.

6. NIVEAU D'ATTEINTE OBSERVE DES INCIDENCES

Au vu des résultats obtenus, le niveau d'atteinte des incidences est ainsi apprécié :

	Atteint
	Partiellement atteint
	Non encore atteint

Intervention 1 : « Amélioration de la gestion de la production et de l'offre de riz paddy de la FEPROBA » portée par la FEPROBA.

<i>Intervention</i>		<i>Output</i>	<i>Incidence immédiat</i>	<i>Incidence intermédiaire</i>	<i>Incidence ultime</i>	
1.	Amélioration de la gestion de la production et de l'offre de riz paddy de la FEPROBA	CA	Renforcement de l'OP à accéder aux semences de qualité pour ses membres.	L'OP et ses GIE membres sont formés en conservation des semences pour la préservation de leur qualité.	L'OP et ses GIE membres disposent d'un protocole de contrôle de la conservation des semences et effectuent des contrôles systématiques sur les semences avant l'utilisation pour le semis.	Les GIE membres de l'OP utilisent des semences de qualité pour une bonne production.
		EE	Renforcement de l'OP en plaidoyer pour l'entretien et un plan de réhabilitation des aménagements.	L'OP dispose de capacités et d'un plan de plaidoyer pour l'entretien et un plan de réhabilitation des aménagements	1 action de plaidoyer pour l'entretien et un plan de réhabilitation des aménagements hydro-agricoles.	Deux mesures favorables sont prises pour un 'entretien et un plan de réhabilitation des aménagements hydro-agricoles
		CA	Renforcement de l'OP à accéder aux financements adaptés.	L'OP est formée et sensibilisée sur l'éducation financière, l'élaboration de plans de financement pour les activités de ses membres.	L'OP dispose d'un plan de financement pour les activités de ses membres.	L'OP a signé au moins une convention de financement des activités de ses membres avec au moins une institution financière dans sa zone.
		CA	Renforcement de l'OP pour son accès aux technologies modernes de production respectueuses de l'environnement.	L'OP et ses membres connaissent et identifient les technologies modernes de production adaptées à leurs activités.	L'OP et ses membres utilisent des technologies modernes adaptées à leurs activités (semences certifiées, SRP, etc.).	L'OP et ses membres augmentent leur production en quantité et qualité en fonction de la demande du marché.

Intervention		Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime
	CA IN	Renforcement de l'OP à disposer d'une démarche qualité en interne.	L'OP et ses membres sont formés et connaissent les bonnes pratiques agricoles.	Les membres de l'OP appliquent les démarches techniques pour une production de riz de qualité. L'OP et ses membres disposent d'une démarche qualité. L'OP applique un contrôle qualité de la production de ses membres.	
	CA IN	Renforcement de l'OP à adopter les standards du SRP	L'OP et ses membres sont formés à la compréhension et l'application des standards SRP.	L'Op et ses membres expérimentent la pratique du SRP	
	CA	Mise en place d'une base de données numérisée de la production et de la commercialisation	L'OP dispose d'une base de données et a les capacités pour son exploitation.	L'OP et ses membres alimentent régulièrement la base de données.	L'OP maîtrise ses statistiques de production et de commercialisation et les utilisent dans ses prises de décisions commerciales.

Intervention 2 : « Pilotage d'un modèle d'affaire de commercialisation de riz blanc » portée par la FEPROBA.

Intervention		Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime	
2	Pilotage d'un modèle d'affaire de commercialisation de riz blanc.	CA IN	Renforcement de l'OP dans la gestion de l'offre.	L'Op est formée en gestion de l'offre.	L'Op dispose d'un système de gestion de l'offre (production, dispositif pré-collecte et stockage).	La commercialisation groupée de l'OP, permet aux membres d'écouler leur production.
		CA IN	Renforcement des capacités de l'OP en entrepreneuriat et commercialisation	L'Op est formée sur les bonnes pratiques entrepreneuriales et commerciales.	L'Op adopte les bonnes pratiques entrepreneuriales et commerciales.	L'OP collabore avec aux moins 2 clients transformateurs et/ou commerçants.
		CA	Renforcement des relations d'affaires entre les producteurs, les transformateurs et commerçants.	Formation des producteurs, des transformateurs et des commerçants sur la contractualisation et son opérationnalisation.	Les acteurs de la chaîne de valeurs : producteurs, transformateurs et commerçants signent et opérationnalisent des contrats sécurisés.	Les contrats signés sont respectés par les acteurs impliqués.
		CA IN	Promotion du riz local.	L'Op est renforcée en technique de promotion et elle dispose d'un plan de promotion de sa production.	L'OP met en œuvre un plan de promotion du riz à travers des événements régionaux et nationaux (foires, FIARA)	La visibilité du riz de l'OP est augmentée.

Intervention 3 : « Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du riz du Sénégal » portée par le CIRIZ.

Intervention		Output	Incidence immédiat	Incidence intermédiaire	Incidence ultime	
3.	Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du riz du Sénégal.	EE	Appui à la structuration de l'interprofession.	L'interprofession adopte une stratégie d'intégration des producteurs du pluvial et des commerçants au niveau national.	L'interprofession organise atelier multi-acteurs pour l'élargissement de ses différents collèges.	L'interprofession est représentative au niveau national.
		EE	Appui à l'interprofession pour porter un processus multi-acteurs sur la mise en marché du paddy.	L'interprofession est formée en processus multi-acteurs pour la fixation du prix du paddy.	L'interprofession dispose de comptes d'exploitation référentiels des acteurs (producteurs, transformateurs et commerçants) pour la négociation du prix du paddy.	Un processus multi-acteurs de négociation et de fixation du prix du paddy est porté par l'interprofession.
		EE	Mise en place de normes qualité partagées du riz.	L'interprofession adopte et diffuse des normes qualité sur le riz.	Les normes qualités sont connues et appliquées par les différents acteurs membres de l'interprofession.	L'amélioration de la qualité du riz blanc favorise son écoulement.
		EE	Renforcement des capacités de l'interprofession en plaidoyer pour porter le plaidoyer sur la commercialisation du riz local	L'interprofession est renforcée en techniques de plaidoyer.	L'interprofession déroule au moins deux thèmes de plaidoyer sur la commercialisation.	Le positionnement du riz local sur le marché est renforcé par les décideurs.
		EE	Renforcement de l'interprofession à connaître les besoins du marché institutionnel	L'interprofession a une meilleure connaissance des marchés institutionnels (étude) pour un plaidoyer et lobbying menés.	Les membres de l'interprofession (transformateurs, commerçant et OP) fournissent du riz aux structures publiques et aux organismes internationaux (PAM et UNICEF) dispose des informations statistiques sur le potentiel des achats institutionnels.	Les membres de l'interprofession (transformateurs, commerçant et OP) disposent de quotas et bénéficient de contrats pour l'achat institutionnel
		EE	Renforcement de l'interprofession en plaidoyer pour l'accès au marché institutionnel.	L'interprofession dispose de capacités et d'un plan de plaidoyer pour l'accès au marché institutionnel.	1 action de plaidoyer menée pour l'accès au marché institutionnel	
		EE	Mise en place d'une base de données numérisée sur l'offre de riz paddy et de riz blanc	L'interprofession dispose d'une base de données et l'exploite dans la gouvernance de la chaîne.	L'interprofession et ses membres alimentent régulièrement la base de données.	L'interprofession maîtrise ses statistiques de l'offre de riz paddy et riz blanc et l'utilise dans la négociation pour faciliter la contractualisation entre les acteurs de la chaîne et les processus multi-acteurs pour le renforcement de la gouvernance de la chaîne.

7. STRATEGIES DE SORTIE DANS LA CHAINE DE VALEUR RIZ

La stratégie de sortie a été analysée sur la base des résultats au niveau de chaque intervention. Dans l'intervention 1, il y a une combinaison de stratégies qui comporte l'amélioration de la production en facilitant l'acquisition de semence demandée par le marché, l'articulation au marché, le renforcement de capacités adaptées aux besoins de l'OP. L'application de la norme SRP a permis l'identification des pratiques de production à améliorer. La gestion des aménagements qui sont la base productive, a été aussi adressée par un renforcement des capacités des membres du Conseil d'Administration en plaidoyer. Pour l'accès au crédit, Rikolto a appuyé l'identification des besoins en crédit et la formation en gestion de ce crédit. Ainsi les différents résultats atteints montrent une avancée vers l'atteinte des objectifs et résultats. Cependant des actions de consolidation au cours des prochaines années du programme sont nécessaires pour une sortie, il s'agit :

- Renforcer les capacités entrepreneuriales de la coopérative semencière par l'élaboration de son manuel de procédure, son business plan et la mise en place d'une équipe technique interne dédiée.
- Renforcer la gestion financière de la FEPROBA par la mise en place d'un logiciel de comptable et financière.
- Consolider la stratégie de plaidoyer définie et appuyer la mise en œuvre des actions plaidoyer retenue.
- Consolider la mise en œuvre du SRP, appuyer le partage des résultats avec l'interprofession pour leur mise à échelle au niveau national.
- Appuyer l'adoption d'une politique d'une approche agro écologique interne à la FEPROBA.
- Appuyer la FEPROBA à acquérir un fond de commercialisation auprès des banques pour l'achat et la vente de la production de ses membres.

Au niveau de de l'intervention 2, les actions suivantes ont été menées : le renforcement de l'OP dans la gestion de l'offre, le renforcement des capacités de l'OP en entrepreneuriat et commercialisation, le renforcement des relations d'affaires entre les producteurs, les transformateurs et commerçants, et la promotion du riz local. Respectivement, ces interventions de Rikolto ont permis de faire l'analyse de la gestion de l'offre de riz, la mise en place d'un système de commercialisation groupé, la formation des membres du comité de commercialisation sur leurs rôles et responsabilités, la contractualisation et partage des cahiers de charge des commerçants, la prospection des marchés domestiques. Cependant, le niveau d'atteinte des résultats et des indicateurs doit être renforcé pour preuve, les quantités de riz blanc vendues sont en deçà des cibles, le schéma de commercialisation n'est pas complètement éprouvé car la FEPROBA ne parvient à mobiliser le surplus de production au niveau des producteurs car ne connaissant pas les quantités disponibles. A cela s'ajoute l'absence de fonds de commercialisation mais aussi l'absence de rizeries fonctionnelles avec un plateau technique capable de fournir un riz de qualité. A cet effet, pour la réussite d'une stratégie de sortie dans cette intervention, le programme mettra l'accent les actions suivantes pour le pilotage d'un modèle d'affaire de commercialisation de riz blanc, il s'agit de :

- Appuyer la mise en place d'un système de contractualisation entre la FEPROBA et les unions membres pour l'achat de leur surplus de paddy.
- Appuyer la mise en place d'une base de données interactive en ligne, qui sera une plateforme virtuelle de commercialisation des différents produits de la FEPROBA.
- Appuyer la mise en place d'un système de collecte numérisé des données de productions et de commercialisation au niveau des unions et d'un schéma de collecte des stocks disponibles.
- Appuyer la cartographie et diagnostic des besoins de mise à niveau des décortiqueuses et unités de transformation pour la fourniture d'un riz répondant aux exigences des acheteurs.

- Appuyer la participation de l'OP à la foire agricole annuelle (FIARA) pour une promotion du riz blanc.

Pour mieux soutenir l'intervention 3 qui cible l'appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du riz du Sénégal, Rikolto a déroulé les actions suivantes : l'appui à la structuration de l'interprofession, l'appui à l'interprofession à la mise œuvre d'un processus multi-acteurs sur la mise en marché du paddy, la mise en œuvre d'un processus d'adoption d'une norme qualité partagées du riz, le renforcement des capacités de l'interprofession à mettre en œuvre un plaidoyer sur l'efficacité de la subvention. Ces interventions ont permis la sensibilisation et de structuration des sous collèges des producteurs du pluvial et des commerçants au niveau national, l'élaboration de comptes d'exploitation référentiels pour la négociation du prix du paddy. Avec ses actions, le niveau d'atteinte des résultats et des indicateurs a connu certes des avancées mais les actions ci-dessous sont nécessaires les deux prochaines années pour une structuration de la stratégie de sortie dans cette intervention :

- Accompagner l'interprofession à soutenir l'animation des différents collèges qui la compose pour une gouvernance efficace de la chaîne de valeur.
- Appuyer l'interprofession pour la révision annuelle des comptes d'exploitation référentiels.
- Appuyer pour l'année en cours l'évaluation du fonctionnement de la tierce détention pour sa consolidation et son amélioration.
- Appuyer le CIRIZ à élaborer l'argumentaire et les stratégies et les actions de plaidoyer sur l'amélioration de l'efficacité de la subvention dans la chaîne de valeurs riz.

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR BANANE

I. CONTEXTE GENERAL BANANE

1.1. Contexte pays

La production de banane est estimée entre 30000 et 35000 tonnes alors que les besoins s'élevaient à 60000 tonnes. Le gap de 20000 tonnes de banane est importé de la Côte d'Ivoire ce qui occasionne un manque à gagner de 5 milliards pour l'économie et une perte en termes d'emplois à créer.

Les faibles rendements enregistrés entre 10 tonnes et 15 à l'hectare sur un potentiel de 40 tonnes, le déficit notoire en infrastructures et équipements de traitement post-récolte, la faible qualité des bananes mises sur le marché et enfin un manque d'organisation de la régulation et de la concertation entre les différents acteurs de la filière sont les principales contraintes qui limitent la filière banane.

Quant à la commercialisation, elle est réalisée par différents acteurs que sont les importateurs de banane (grossistes) : une dizaine de grossistes a été recensée essentiellement installée à Dakar, les revendeurs équipés de chambres froides artisanales sont une cinquantaine essentiellement présente dans les grandes villes et les détaillants que l'on rencontre un peu partout. En plus de la production nationale, ils assurent la commercialisation de la banane importée dont la quantité est estimée à 20000 T par an. Il faut noter cependant le faible niveau d'équipement des commerçants qui disposent de chambres de stockage artisanales qui n'assurent pas une bonne conservation de la banane

Concernant le prix, la banane locale est vendue entre 400 et 700 F CFA le kilo au consommateur et le prix d'achat au producteur est de 200 F le kilo. Au même moment, la banane importée de Côte d'Ivoire ou du Ghana elle est vendue à 800 F le kilo au consommateur

Pour enrayer ces difficultés et sécuriser les emplois agricoles et ruraux, l'Etat développe régulièrement des appuis à l'intention des acteurs de la filière banane comme le programme de renforcement de la filière banane financé à hauteur de 2,5 milliards de francs CFA qui est en cours d'exécution.

A côté de l'Etat, quelques initiatives assez rares comme celle de la FAO appuient APROVAG surtout dans l'investissement

D'où l'importance de l'intervention de Rikolto dont l'action consiste à relever le niveau de la qualité de la banane produite à APROVAG par l'amélioration de la qualité du produit, du traitement après la récolte. Aussi l'équipement en logistique adaptée pour la banane comme les camions frigorifiques et les chambres de stockage et une meilleure commercialisation de la banane locale sont fortement appuyés. Ce qui sera d'autant plus facile que les acteurs de la filière développeront une meilleure collaboration grâce à la concertation entre eux et l'application des mesures de régulation que Rikolto essaie de promouvoir en soutenant la création et l'animation de l'interprofession Banane

1.2. Aperçu des interventions

Au Sénégal, RIKOLTO veut contribuer à travers son programme 2017-2021 à ce que « les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables des marchés urbains en bananes recherchées pour la qualité de leurs produits qui sont compétitifs. Un meilleur positionnement des produits agricoles locaux sur les marchés nationaux d'abord et internationaux ensuite et une bonne gestion des ressources naturelles permettront aux Exploitations Agricoles Familiales (EAF) d'accéder à de revenus plus décents et plus durables ».

Cependant la chaîne de valeur banane est limitée dans son développement par la faiblesse des rendements, environ 14 à 15 tonnes par hectare, imputable au sous-équipement des acteurs pour une meilleure gestion de la phase post-récolte, au manque de formation des producteurs sur les bonnes techniques de production, le difficile accès aux intrants de qualité, la faiblesse des relations de

collaboration entre les deux principaux acteurs du fait d'un manque de confiance surtout de la part des acheteurs envers les producteurs et la manque de soutien de la part de l'Etat à la filière. Enfin le manque de moyens et la faible organisation des commerçants distributeurs de bananes

Défis à relever par les acteurs de la chaîne de valeurs Sésame au Sénégal

Les enjeux sont le renforcement des capacités techniques et de gestion des acteurs de la CVA Banane pour un accroissement en volume et en qualité de sa production afin de satisfaire les marchés en offre de bananes.

L'accès à un bon encadrement pour l'adoption des bonnes pratiques de production par les producteurs
L'accès facilité aux équipements et aux intrants de production (irrigation, matière organique, crédit, etc.) ;

Le développement des actions de commercialisation pour la promotion pour un meilleur accès aux marchés rémunérateurs

L'adoption de la démarche entrepreneuriale pour une meilleure professionnalisation des acteurs et une compétitivité des produits mis sur le marché

L'amélioration de la gouvernance de la filière, des organisations de producteurs et de l'environnement institutionnel pour favoriser son développement

S'agissant du genre et l'inclusion des jeunes, le défis est d'arriver à favoriser un meilleur positionnement des femmes dans les instances de décision des organisations paysannes (OP) et les chaînes de valeur tout en facilitant leur accès à la terre et aux crédits innovants adaptés, en renforçant leurs capacités productives et l'accroissement de leur nombre dans les bureaux des OP.

☞ Théorie du changement

Rikolto, dans son programme 2017-2021 Sénégal, ambitionne que « Les agriculteurs familiaux producteurs de banane deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de banane recherché pour sa qualité et qui est compétitifs ».

Pour atteindre cet objectif spécifique, trois résultats interdépendants sont nécessaires

- ☞ Résultat 1 (R1). Les exploitations familiales offrent des produits agricoles (Banane) respectueux de l'environnement et répondant aux exigences du marché (qualité, quantité, prix, accessibilité) grâce au renforcement de leurs capacités techniques et de production (formation des producteurs et leur équipement en matériels divers de production)
- ☞ Résultat 2 (R2). Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs (préfinancement de la campagne, appui technique, équipements et infrastructures, etc.). Le renforcement en techniques de production s'accompagnera d'un accompagnement pour l'adoption de la démarche entrepreneuriale afin d'améliorer le professionnalisme des producteurs et la compétitivité des produits mis sur le marché.
- ☞ Résultat 3 (R3). L'Etat adopte politiques/ réglementations favorisant la production et commercialisation des produits des EAF. Sur cet axe, le programme appuiera l'Etat et les organisations de producteurs de trouver les meilleures mesures de réglementation et de régulation pour améliorer le cadre national de production et de commercialisation de la banane.

II. EFFICACITE DU PROGRAMME

2.1. Voie de changement n°1 : Améliorer la gestion productive d'APROVAG

	Résultats à améliorer
	Résultats en bonne voie
	Résultats satisfaisants

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
Appui à l'identification et l'adoption de nouveaux systèmes d'irrigation performants.	Les producteurs sont capables en techniques d'irrigation et en bonnes pratiques d'irrigation.	Les GIE et leurs membres initient des stratégies de mises à niveau de leurs systèmes d'irrigation.	Les systèmes et les pratiques d'irrigation sont conformes aux bonnes pratiques et contribuent à l'augmentation de la productivité.
Appui à l'augmentation de la disponibilité du compost et à l'amélioration des techniques de production	Les GIE de producteurs de compost sont formés sur les techniques de production de compost.	Une stratégie d'extension de la production de compost aux autres GIE d'APROVAG est définie et mise en œuvre.	Les besoins en compost de qualité des périmètres d'APROVAG sont couverts à 60%
Appui à l'augmentation de la productivité suivant les techniques de production bio	Les producteurs membres sont formés sur les itinéraires de production de la banane bio.	Les membres appliquent les connaissances sur les itinéraires techniques de production bio.	Les rendements de banane bio augmentent au moins de 20%.
Mise en place d'une base de données numérisée de la production et de la commercialisation	APROVAG dispose d'une base donnée, sont formées pour son exploitation et l'alimentent régulièrement.	APROVAG maîtrise les données statistiques de production et de commercialisation de ses membres	APROVAG utilise ses statistiques de production pour améliorer son système de commercialisation
Renforcement de capacités en recherche de financements.	Les GIE sont renforcés en éducation financière (Estimation besoins planification, mises en œuvre et suivi).	Les GIE définissent leur stratégie de recherche de financement	Les GIE ont développé des relations de collaboration avec au moins deux institutions locales de financement

2.1.1. Changement observé sur le résultat

- L'objectif était d'équiper au moins 4 périmètres en 2019. Trois périmètres ont pu être équipés. Sans l'intervention du programme un seul périmètre serait équipé.
- APROVAG a produit 6,2 Tonnes de compost en 2018 et 19,55 tonnes de compost produit en 2019 soit 19,55% des besoins contre 60% attendu même s'il faut noter une bonne amélioration de la qualité du compost. Quant à la faiblesse de la quantité, elle est surtout causée par la difficulté à disposer de matière organique en quantité suffisante.
- A ce jour 34% des producteurs appliquent les bonnes pratiques de production contre 36% attendu. Cette contreperformance s'explique par le fait que les producteurs consacrent une bonne partie de leur temps à l'irrigation des bananiers. En plus beaucoup de producteurs sont âgés. Sans le programme, ces résultats seraient encore moins bons car les moyens mobilisés pour dispenser ces formations seraient moins importants.
- La mise en place de la base de données est aussi appuyée par Rikolto. Avec l'appui financier de Rikolto, une base de données a été conçue. Une session de partage a été faite avec l'équipe technique d'APROVAG. Bien que l'objectif soit atteint, la base de données doit être renseignée plus régulièrement. Ce qui n'est pas encore le cas.

2.1.2. Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

Incidences	Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Appui à l'identification et l'adoption de nouveaux systèmes d'irrigation performants.	2 Nombre de périmètres d'APROVAG dotés de systèmes d'irrigations modernes fonctionnels	0 périmètre équipé de système d'irrigation moderne et fonctionnel	2 périmètres équipés de système d'irrigation moderne et fonctionnel Cible : 2 périmètres	2 périmètres équipés de système d'irrigation modernes et fonctionnel Cible : 2 périmètres	4 périmètres équipés de système d'irrigation moderne et fonctionnel Cible : 3 périmètres
Appui à l'augmentation de la disponibilité du compost et à l'amélioration des techniques de production	2 Le taux de couverture des besoins en compost des membres de l'OP	22,5% des besoins en compost sont couverts	30% des besoins en compost sont couverts Cible : 35%	17% des besoins en compost sont couverts Cible : 50%	19,55% des besoins sont couverts (projection, la production est en cours) Cible : 60%
Appui à l'augmentation de la productivité suivant les	Le taux d'adoption des bonnes pratiques de	10% des producteurs d'APROVAG appliquaient	25% des producteurs appliquent les bonnes	24% des producteurs appliquent les bonnes	34% des producteurs appliquent les bonnes

Incidences	Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
techniques de production bio	productions par les membres d'APROVAG	les bonnes pratiques de production	pratiques de production Cible : 21%	pratiques de production Cible : 25%	pratiques de production Cible : 36%
Mise en place d'une base de données numérisée de la production et de la commercialisation	Existence d'une base de données fonctionnelle	Base de données inexistante	Approbation d'une base de données au niveau OP	Existence de la base de données	Base de données existante mais pas à jour

2.1.3. Principale conclusion de changements issus du CIR

- Pour ce qui est des objectifs sur l'irrigation les projections sont respectées car en 2019, il était prévu d'équiper 4 périmètres en systèmes d'irrigation moderne
- Pour le résultat sur la disponibilité du compost, pour la première année et la deuxième année, les cibles ont été atteintes mais pour cette année 19,55% seulement des besoins en compost ont été produits sur les 60% attendus. La cause de cette contreperformance est le manque de matière organique qui fait défaut durant la saison sèche. Également le retard dans le paiement des dettes sur le compost de la part des producteurs limite fortement cette activité durant les périodes où la matière organique est disponible
- Pour l'amélioration des bonnes pratiques de production afin d'améliorer la productivité, durant les deux premières années du programme, les résultats ont été atteints avec respectivement 21% et 24% en 2017 et 2018 des producteurs qui appliquent les techniques apprises durant les formations. Pour ce qui est de 2019 nous sommes seulement à 34% au lieu des 36% projetés. Le temps important consacré à l'irrigation, le manque d'équipement adéquat et les capacités physiques des producteurs dont une bonne part est très âgée, sont les principales causes des contreperformances notées ici.
- Enfin la base de données est conçue mais son alimentation reste irrégulière et son exploitation aussi encore timide. Pour ce qui est des objectifs sur l'irrigation les projections sont respectées car en 2019, il était prévu d'équiper 4 périmètres en systèmes d'irrigation moderne
- Pour le résultat sur la disponibilité du compost, pour la première année et la deuxième année, les cibles ont été atteintes mais pour cette année 19,55% seulement des besoins en compost ont été produits sur les 60% attendus. La cause de cette contreperformance est le manque de matière organique qui fait défaut durant la saison sèche. Également le retard dans le paiement des dettes sur le compost de la part des producteurs limite fortement cette activité durant les périodes où la matière organique est disponible
- Pour l'amélioration des bonnes pratiques de production afin d'améliorer la productivité, durant les deux premières années du programme, les résultats ont été atteints avec respectivement 21% et 24% en 2017 et 2018 des producteurs qui appliquent les techniques apprises durant les formations. Pour ce qui est de 2019 nous sommes seulement à 34% au lieu des 36% projetés. Le temps important consacré à l'irrigation, le manque d'équipement adéquat et les capacités physiques des producteurs dont une bonne part est très âgée, sont les principales causes des contreperformances notées ici.

- Enfin la base de données est conçue mais son alimentation reste irrégulière et son exploitation aussi encore timide. Avec l'application Kobocollect, Rikolto peut aider APROVAG à solutionner le problème. La direction d'APROVAG est favorable à cette possibilité pour l'année 2020
- Quelle a été la valeur ajoutée de l'intervention de RIKOLTO dans cette chaîne de valeur :
 - La valeur ajoutée de Rikolto a été de favoriser la synergie autour du partenaire dans le sens de l'aider à disposer des équipements nécessaires pour produire une banane de qualité. Ce qui a permis de relever considérablement le niveau d'équipement.
 - L'incitation d'APROVAG et de ses OP à adopter la démarche entrepreneuriale pour une plus grande résilience des producteurs et une meilleure compétitivité des produits d'APROVAG est à mettre à l'actif de Rikolto.
- Le maintien de la production de banane bio au niveau d'APROVAG est aussi une des valeurs ajoutées que l'on peut mettre à l'actif de Rikolto grâce à la facilitation de l'accès aux intrants organiques comme le compost pour les producteurs.
- Ide. Avec l'application Kobocollect, Rikolto peut aider APROVAG à solutionner le problème. La direction d'APROVAG est favorable à cette possibilité pour l'année 2020
- Quelle a été la valeur ajoutée de l'intervention de RIKOLTO dans cette chaîne de valeur :
 - La valeur ajoutée de Rikolto a été de favoriser la synergie autour du partenaire dans le sens de l'aider à disposer des équipements nécessaires pour produire une banane de qualité. Ce qui a permis de relever considérablement le niveau d'équipement.
 - L'incitation d'APROVAG et de ses OP à adopter la démarche entrepreneuriale pour une plus grande résilience des producteurs et une meilleure compétitivité des produits d'APROVAG est à mettre à l'actif de Rikolto.
- Le maintien de la production de banane bio au niveau d'APROVAG est aussi une des valeurs ajoutées que l'on peut mettre à l'actif de Rikolto grâce à la facilitation de l'accès aux intrants organiques comme le compost pour les producteurs.

2.2. Voie de changement n°2 : Piloter un modèle d'affaire de commercialisation du sésame grain et semence

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
Facilitation des relations entre APROVAG et des structures de financement	Des relations sont tissées entre APROVAG et les Structures de financement	L'APROVAG négocie des financements auprès d'institutions financières et projets sur la base du business plan	L'APROVAG dispose de fonds de roulement et d'investissement nécessaires pour commercialiser dans les conditions optimales la production de banane
Etat des lieux du marché de la banane au Sénégal	Une étude de marché de la banane est réalisée par l'APROVAG	APROVAG maîtrise le marché de la banane	Les quantités de bananes de qualité mises en marché haut de gamme atteignent 50% de la production des GIE.

2.2.1. *Changement observé sur le résultat*

- Un accès diversifié aux financements : pour les années 2017 et 2018, respectivement 3 et 4 dossiers ont été obtenus sur respectivement 4 et 5. Mais pour 2019 aucun dossier n'est encore financé.
- Pour compenser ce manque de financement, Rikolto a accompagné APROVAG à obtenir 'un prêt de 20 millions auprès d'un créancier basé en Belgique. Aussi Rikolto a accompagné APROVAG auprès de USADF, un bailleur américain à obtenir une subvention de 49 millions de francs comme fonds de roulement dont l'absence au niveau d'APROVAG a toujours une limite pour la réalisation des objectifs fixés en matière de commercialisation
- La banane d'APROVAG accède de façon régulière aux marchés urbains même si la constance n'est pas encore stabilisée. En effet, la première année l'objectif a pu être atteint avec 350 T commercialisés, mais les années suivantes se caractérisent par des résultats en deçà des attentes. Pire on constate même une baisse continue de la quantité de banane conditionnée. Ainsi en 2018 seul 166 tonnes qu'APROVAG est parvenu à commercialiser sur les 600 tonnes attendues. Pour ce qui est de l'année 2019 les ventes réalisées sont de 42 tonnes de banane condition sur une projection de 800 tonnes.

2.2.2. *Preuves observées*

Incidences	Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
<i>Facilitation des relations entre APROVAG et des structures de crédit pour le financement du fonds de roulement</i>	<i>Nombre de dossiers de crédit accordés aux GIE par les institutions locales de financement</i>	<i>2 dossiers de financement accordés aux GIE par les institutions locales de financement et à APROCOB</i> <i>Cible :</i>	<i>3 dossiers de financement accordés aux GIE par les institutions locales de financement et à APROCOB</i> <i>Cible ; 4 dossiers</i>	<i>4 dossiers de financement accordés aux GIE par les institutions locales de financement et à APROCOB</i> <i>Cible : 5 dossiers</i>	<i>0 dossiers de financement accordé aux GIE ou à APROCOB</i> <i>Cible : 6 dossiers</i>
<i>Faire l'état des lieux du marché de la banane au Sénégal</i>	<i>Quantité de bananes de qualité vendues sur le marché haut de gamme de Dakar</i>	<i>250 T de bananes conditionnées commercialisées</i>	<i>350 T de bananes conditionnées commercialisées</i> <i>Cible : 500 T</i>	<i>166 Tonnes de bananes conditionnées commercialisées</i> <i>Cible : 600 T</i>	<i>42 Tonnes de bananes conditionnées commercialisées</i> <i>Cible : 800 T</i>

2.2.3. Principale conclusion de changements issus du CIR

- Les objectifs en termes de financements ont été atteints pour le fonds de roulement. Mais on ne peut pas dire pareil pour l'acquisition logistique pour l'acheminement de la banane vers Dakar qui est le principal marché d'APROVAG. Or l'objectif de commercialisation sera difficilement atteint sans l'acquisition du fonds de roulement d'une part et de la disponibilité d'une logistique de qualité. Donc il est important de concentrer nos efforts sur cet aspect afin de lever ces goulots qui bloquent l'exploitation de la banane produite par les membres d'APROVAG. Dans le cadre du Plan d'action 2020, les efforts seront faits dans ce sens.
- La principale cause qui explique la chute des quantités de la banane traitées et conditionnées commercialisées au niveau de Dakar est le faible niveau d'équipement d'APROVAG en équipement de stockage de la banane et des moyens de transport adaptés pour le transport de la banane vers les marchés urbains. Il s'y ajoute un malentendu est survenu entre l'instance administration et les agents chargés de l'exploitation et de la commercialisation de la banane conditionnée. Malentendu qui a abouti au départ de ces derniers. Rikolto est dans une réflexion au côté d'APROVAG pour dégager une stratégie commerciale plus opérante. A cette fin, une équipe de consultant sénior en provenance de la Belgique a déjà donné des conseils allant dans le sens de rentabiliser d'avantage la commercialisation d'APROVAG. Ces conseils qui consistent à équiper APROVAG d'une chambre froide, d'un camion réfrigéré et l'intégration de la commercialisation de proximité seront mis en œuvre dans le cadre du Plan d'action de Rikolto de l'année 2020.
- Quelle a été la valeur ajoutée de l'intervention de RIKOLTO dans cette chaîne de valeur ? La valeur ajoutée de Rikolto est de soutenir l'entrepreneuriat agricole basé sur une bonne connaissance du marché, l'élaboration de business pour une meilleure planification des actions d'exploitation. De même la favorisation de l'autonomisation d'APROVAG en les mettant en relation avec des experts pour le renforcement des capacités de gestion des dirigeants et des techniciens d'OP mais aussi en les responsabilisant le plus possible

2.3. Voie de changement n°3 : Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la colisation de la banane au Sénégal

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
Appui à la structuration des différents collèges et de l'interprofession	Les différents collèges sont organisés	Rencontre de mise en place de l'interprofession	L'interprofession des acteurs de la filière banane est mise en place avec une reconnaissance légale.

2.3.1. Changement observé sur le résultat

Pour ce volet tous les résultats visés ont été atteints. Ainsi l'interprofession Banane est la première à être créée au Sénégal respectant toutes les étapes telles que édictées par la loi agro-sylvo-pastorale qui est la loi en vigueur pour le secteur agricole. Dans le même sens l'Interprofession a aussi bouclé le processus d'élaboration de son plan stratégique qui lui permettra de bien prendre les préoccupations des différents acteurs.

2.3.2. Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

Incidences	Valeurs des Indicators en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Appui à la structuration des différents collèges et de l'interprofession	Existence d'une interprofession banane représentative et fonctionnelle	Existence d'une association peu représentative et non fonctionnelle	Mise en place du collège des producteurs	Mise en place du collège des commerçants, mise en place de l'interprofession	Dotation de l'interprofession en outils de gouvernance (Plan stratégique, révision des normes bananes)

2.3.3. Principale conclusion de changements issus du CIR

Les résultats atteints sont conformes aux projections avec la mise en place des collèges des producteurs et des commerçants en 2017. Mais aussi avec l'installation de l'interprofession banane en 2018.

Passée cette étape, elle pourra se consacrer à l'animation du processus multi-acteurs avec tous les intervenants de la chaîne de valeurs Banane y compris les autorités en charge de sa gestion. Des mesures visant à limiter les contraintes liées à la réglementation de la commercialisation, à l'accès au conseil agricole pour l'adoption de la démarche qualité et aux financements adaptés seront étudiées et proposées aux décideurs pour leur application.

La valeur ajoutée de Rikolto est d'avoir collaborer étroitement durant tout le processus de mise en place de l'interprofession avec les services compétents de l'Etat avec un partage de coûts pour certaines activités. Ce qui est un modèle de collaboration qui peut inspirer beaucoup d'autres acteurs.

2.4. Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto ?

- La principale valeur ajoutée de Rikolto est la promotion de l'entrepreneuriat au niveau des OP qui met l'accent sur l'élaboration de business plan, la négociation de contrat et les techniques de recherche de financement. Elle est sous-tendue par une bonne connaissance du marché par les dirigeants de l'organisation et des producteurs.
- Le niveau de gestion actuelle qu'a atteint APROVAG ne serait pas réalisable. Rikolto aide APROVAG à disposer d'un personnel qualifié et participe fortement à sa rémunération
- La bonne maîtrise des producteurs des bonnes pratiques de productions grâce à des formations adaptées n'aurait pas atteint le niveau auquel il est actuellement. Ce qui se traduit par une production de banane dont la qualité permet d'obtenir des prix parmi les meilleurs du marché. La banane premier choix d'APROVAG est vendue à 385 Francs le kilo contre 200 pour la banane non traitée.

- Les investissements réalisés pour améliorer l'irrigation, la production de compost ne pourraient pas être faits selon son niveau actuel car l'appui de Rikolto à APROVAG a servi de cofinancement pour accéder au financement ayant servi à acquérir le matériel. En plus Rikolto a facilité les procédures d'achat et d'importation du matériel grâce à ses bonnes relations avec l'administration.
- L'organisation des acteurs de la filière banane en interprofession qui est l'unique interlocutrice de l'Etat pour des questions liées à la culture de la banane au Sénégal ne serait pas possible sans l'appui de Rikolto. Cette interprofession ambitionne de mener des concertations entre les différents acteurs afin d'améliorer les performances de la filière et les revenus des différents acteurs

III. PERTINENCE DES INTERVENTIONS DE RIKOLTO

3.1. Contribution des interventions aux domaines d'impacts

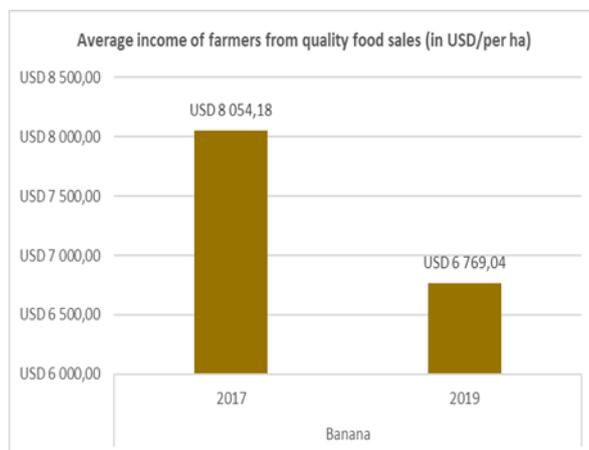
L'analyse de la pertinence s'est faite à plusieurs niveaux aussi bien des dirigeants, des techniciens que des producteurs bénéficiaires du programme. Il a consisté à la collecte de données par enquête, du recueil des données centralisées au niveau des OP grâce aux bases de données confectionnées.

3.1.1. Augmentation de la production et des revenus

Le renforcement de capacités des producteurs appuyé par le programme a permis de relever le niveau technique de 34% d'entre eux. Ceci combiné à une amélioration du compost produit par APROVAG et sa disponibilité à hauteur de 19,5% des besoins des GIE a permis d'obtenir une hausse au niveau des rendements qui est 25,6 tonnes par hectare en 2019 contre 21,5 tonnes par hectare en 2017 d'après l'équipe technique d'APROVAG.

En plus de l'augmentation de la quantité, l'application des bonnes techniques de production et du compost à la des fertilisants chimiques, permet de produire une banane dont le goût et la durée de conservation conviennent aussi bien aux consommateurs qu'aux distributeurs. D'où la facilité qu'a APROVAG à écouler sa production sur le marché. Sans oublier l'accompagnement de Rikolto dans l'élaboration d'un modèle d'affaires qui permettra de d'augmenter la marge bénéficiaire quand son application sera effective pour cette année.

Également l'appui à l'organisation de la commercialisation que Rikolto apporte à APROVAG lui permet de développer et d'entretenir une clientèle fidèle au niveau des grossistes établis dans les principales villes du Sénégal. Ces deux dernières années des études de prospection et de satisfaction de la clientèle ont été appuyées par Rikolto. Aussi un business plan avec plusieurs est élaboré pour éclairer les décisions en matière de commercialisation.



Cependant, les revenus tirés de la vente de la banane par hectare indiquent une baisse de 1285 USD par hectare en 2019 par rapport à la ligne de 2017 selon les résultats des enquêtes de l'évaluation à mi-parcours.

La principale raison de cette baisse serait imputable à l'arrêt de production observée sur quatre périmètres (soit 30,75 ha sur les 136,5) qui étaient ravagés par les inondations survenues dans la zone en 2014. La production étant nulle sur ces périmètres ont tiré la baisse le revenu à l'hectare.

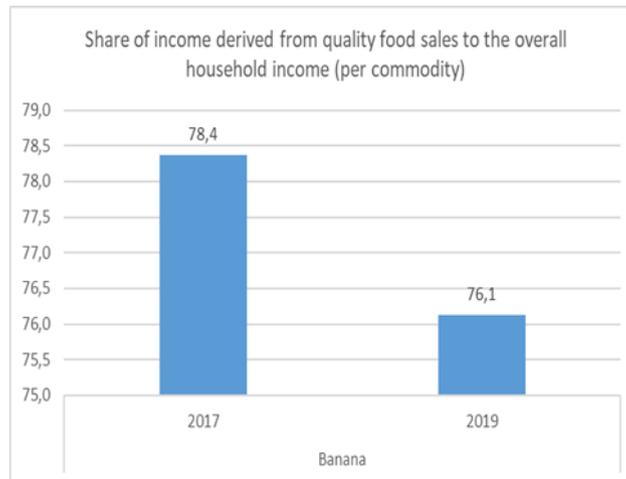
En effet, si on se fie aux chiffres produits par le système de suivi de la production d'APROVAG et qui ne concerne uniquement les périmètres en activité, le revenu par hectare sans tenir compte de la production de ces périmètres en arrêt est 8931 USD contre 7413 USD en 2017 toujours selon les estimations d'APROVAG.

Cette situation trouve son explication dans l'amélioration du système de production et de commercialisation que le programme de Rikolto a contribué à améliorer. En effet, grâce à l'appui du programme, en 2019, quatre périmètres sur les 13 que compte APROVAG soit 75 ha sur les 130 ha exploités par APROVAG, bénéficient de systèmes d'irrigation modernes permettant de satisfaire aux besoins en eau des plants de bananiers. Cette expérience satisfaisante a inspiré certains partenaires d'APROVAG comme la FAO ou le GIZ à étendre les mêmes systèmes à d'autres périmètres de l'organisation qui sont confrontés au même problème.

3.1.2. Résilience : Source de revenu, base annuelle

Pour ce qui est de la résilience, elle a connu des évolutions au niveau des producteurs d'APROVAG. En avec l'accès à l'éducation et à la formation dont les membres des exploitations agricoles les plus jeunes ont pu bénéficier les exploitations agricoles familiales bénéficient d'autres sources de revenus comme les revenus salariés et d'autres liés à de nouveaux secteurs d'activité. En effet APROVAG bénéficie de l'appui d'autres ONG comme Horizont3000, Action Aid dans de nouveaux secteurs comme le maraîchage, l'agriculture sous pluie. Le renforcement organisationnel qui se traduit par l'appui à la disponibilité d'une équipe technique et de gestion au profit de l'organisation permet à l'organisation de diversifier son partenariat

Ainsi la baisse de la part de revenu provenant de la banane sur les revenus globaux des ménages s'expliquerait par une diversification des activités économiques dans la zone qui depuis l'installation des périmètres en 1988 par l'Etat, vivait principalement de la culture de la banane

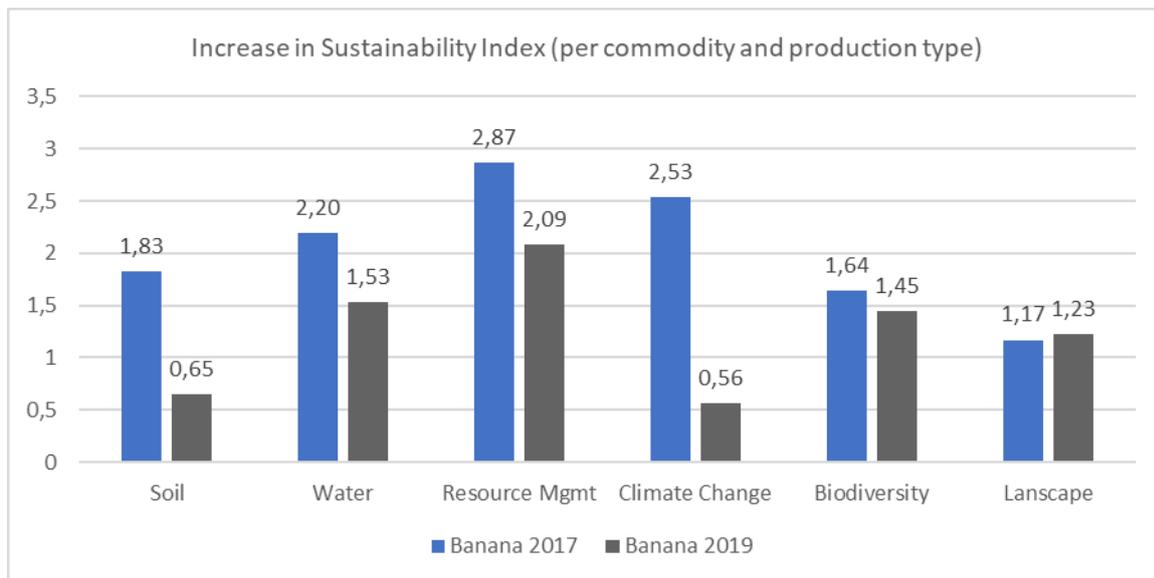


3.1.3. Une utilisation plus durable des ressources naturelles

Le modèle production prônée et qui fait l'objet de vulgarisation à travers les formations pour l'adoption des bonnes pratiques ainsi que le choix qui guident la stratégie de modernisation des périmètres sont définis par le souci de pérenniser les ressources et les activités d'exploitation de la banane. En effet, la culture de la banane se faisant en plantation avec l'exploitation de la même superficie des années durant, APROVAG est très au fait de la fragilité de son système de production. C'est pourquoi avec l'appui de Rikolto, entre autres partenaires, plusieurs recommandations sont faites pour assurer la durabilité de l'activité qui passe nécessairement l'adoption des règles d'une production durable.

De ce fait, pour la gestion du sol et de l'humidité, la fertilisation organique promue par l'organisation est maintenant suivie par l'ensemble des producteurs ; le paillage permettant de conserver l'humidité tout en amendant le sol est au pratiqué par la plupart des producteurs qui ont fait le constat que les parcelles bénéficiant de paillage ont des plants plus vigoureux et conserve plus longtemps l'humidité. Mieux un système d'irrigation par aspersion plus économe en eau a été testé avec succès dans un périmètre de 26 ha et son extension sur 50 autres ha décidée avec l'appui d'autres partenaires. Ce système caractérisé par sa précision dans l'irrigation permet d'économiser de l'eau tout en réduisant le temps de travail sur les parcelles. A ce sujet, les producteurs bénéficiant de ce système reconnaissent que leurs parcelles se présentent mieux que celles qui n'en sont pas encore équipées. Aussi l'appui à l'accès à la matière organique, le compost en l'occurrence, selon les dires des producteurs facilitent la conservation de l'humidité au niveau des parcelles. Ainsi sa disponibilité va être considérablement améliorée avec la mécanisation de sa production grâce à l'appui de Rikolto en partenariat avec AGROFAIR un partenaire néerlandais.

Concernant la gestion des ressources et l'adaptation aux changements climatiques, APROVAG a développé un plan de gestion de l'environnement et organise annuellement des campagnes de reboisement des périmètres qui sont protégés par des brise-vents pour lutter contre les vents violents surtout en hivernage où les tornades sont fréquentes. Enfin, APROVAG est membre du groupe de travail sur le climat dans la région de Tamba. Ce qui lui permet de sensibiliser ses membres sur les méfaits du changement climatique et des stratégies d'adaptation. Dans ce cadre, un système d'alerte climat a été instauré dans les villages abritant les périmètres d'APROVAG.



Mais pour ce qui est de la durabilité de la production, les résultats obtenus indiquent une baisse des scores obtenus en 2019 par rapport à l'année de base. Seul le score lié à la gestion du paysage a connu une hausse.

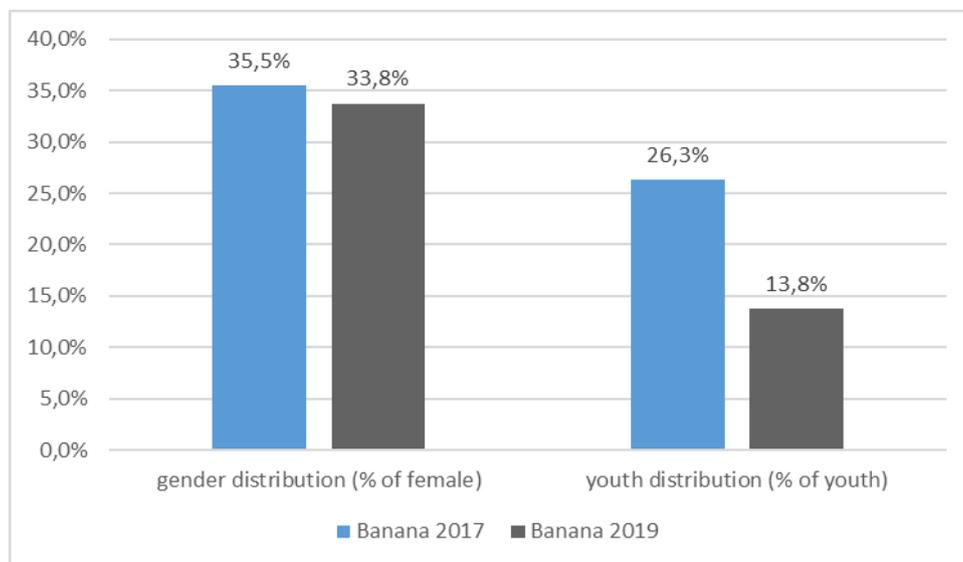
En effet les scores comme la gestion de l'eau, la gestion des ressources naturelles la gestion de la biodiversité, la gestion de la fertilité des sols et l'adaptation aux changements climatiques avec une accentuation de la baisse pour les deux derniers scores

3.1.4. Autonomisation des femmes et des jeunes

Rikolto appuie APROVAG dans l'autonomisation des femmes et des jeunes à travers plusieurs initiatives. Pour ce qui est des femmes, la sensibilisation est faite au niveau des instances dirigeantes pour qu'elles facilitent l'accès des femmes aux ressources productives comme les parcelles de production. En effet 225 producteurs d'APROVAG sur les 728 producteurs sont des femmes, soit un taux de 35%.

En plus de la production, les femmes sont fortement représentées dans les opérations de traitement et de conditionnement de la banane. Chaque année elles bénéficient de session de formation sur les techniques de traitement et de conditionnement de la banane. Les femmes intervenant au niveau des stations sont estimées au nombre de 75.

Pour les jeunes Rikolto sensibilise APROVAG à promouvoir leur inclusion. Aussi Rikolto appuie la production de compost qui est gérée par des groupes de jeunes par la dotation en équipements et par le renforcement technique des équipes. Cette année, en guise de test, l'unité de compostage a produit 19,5 tonnes de compost qui a généré un chiffre d'affaire annuel de 975 000 F au profit des jeunes. Pour cette année 2020, APROVAG envisage de d'augmenter considérablement la production.



Pourtant les résultats de l'évaluation à mi-parcours indiquent une baisse de la représentation des jeunes et des femmes dans les effectifs d'APROVAG. Elle est de 33,8 en 2019 contre 35,5% en 2017 soit une baisse de deux points pour ce qui est des femmes. Alors que pour les jeunes, les résultats indiquent une baisse plus accentuée avec seulement 13,8% de jeunes en 2019 contre 26,3% en 2017.

Cette tendance baissière n'est pas confirmée par les chiffres disponibles au niveau d'APROVAG. En effet pour ce qui est des femmes, elles constituent 36% des membres d'APROVAG même si les parcelles mises à leur disposition est la moitié de celle des hommes. Quant aux jeunes de moins de 35 ans, ils sont au nombre 263 sur les 728 membres d'APROVAG soit un taux de 36%. De plus, les femmes et les jeunes sont bien représentés dans les organes de décision. Au niveau du Conseil d'Administration qui est composé de 45% d'hommes, 36% de femmes et de 18% de jeunes. Pour le Bureau exécutif, les hommes sont représentés à hauteur de 40% de même que les femmes et les jeunes à hauteur de 20%.

Ainsi l'amélioration de la production de compost et l'accompagnement en faveur de la vente de produits traités et emballés donnant aux jeunes et aux femmes de réelles opportunités d'emplois sera renforcée. En effet les opérations de traitement de la banane organisées au niveau des stations de conditionnement au moins tous les quinze jours permettent d'employer 15 à 20 personnes par opération. De même, l'unité de production de compost modernisé avec un objectif de 1200 tonnes permettra à d'autres jeunes de trouver du travail.

3.1.5. Amélioration de la gouvernance de l'organisation

Pour favoriser l'amélioration de la gouvernance Rikolto assure avec APROVAG le suivi de certains indicateurs relatifs à la gouvernance. Ainsi une évaluation scope est réalisée en début de programme, en cours de programme. A l'issue de chaque évaluation, des recommandations sont formulées à l'endroit de l'organisation partenaire puis suivies lors des missions de supervision qui sont régulièrement organisées.

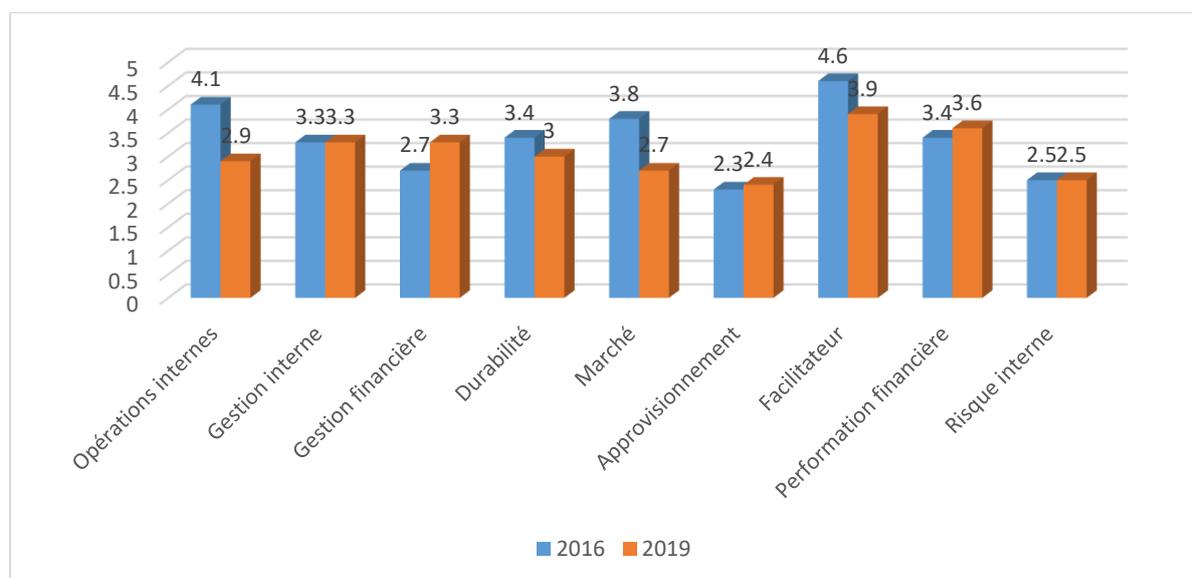
Ainsi on a pu relever qu'après chaque mandat de 3 ans, Aproxag renouvelle ses instances de prise de décision. 2019 a été une année électorale mais aussi de mise à jour des textes réglementaires de la fédération et des GIE. Les règlements intérieurs sont revus de manière participative et inclusive et validée par l'assemblée. Après la tenue de toutes les élections, la fédération a renouvelé le bureau du conseil d'administration et le bureau exécutif.

Cette année est marquée une forte présence des femmes et des jeunes dans le Conseil d'administration et le bureau exécutif avec 45 % Homme, 37 % Femme et 18 % jeunes

Pour ce qui est de la gestion comptable et financière, nous notons aussi une amélioration. En effet grâce à la redynamisation du service financier avec l'appui de Rikolto entre autres partenaires,

APROVAG parvient à sortir dans les délais impartis les rapports financiers aussi bien pour les tiers que pour les membres pour les besoins de la gestion et des renouvellements d'instance.

Le suivi avec l'outil scope a quant à lui donné les résultats suivants :



Ce qui s'est traduit par un maintien et une amélioration des scores des indicateurs relatifs à la gouvernance à savoir la gestion financière, les performances financières et l'approvisionnement où des hausses ont été enregistrées.

Par contre sur les opérations internes, le marché un recul net a été enregistré.

3.1.6. Principale conclusion des discussions de groupe avec les OP

Revenu :

L'action de Rikolto a permis d'augmenter les revenus grâce à l'amélioration des rendements par une meilleure maîtrise de l'irrigation et la disponibilité d'intrants accessibles compatibles avec la production durable. Aussi la promotion de l'application des bonnes pratiques de production et d'entretien des fruits permettent de mettre sur le marché des produits fortement appréciés sur le marché.

En plus la bonne gestion de la commercialisation qui part toujours de la commande des clients permet de conserver la qualité du produit et de minimiser les pertes de production.

Le revenu pourrait encore s'améliorer avec une plus grande exploitation des équipements acquis avec l'appui de Rikolto. L'utilisation qui en a été faite relève plus de l'expérimentation. Il faut se féliciter qu'elle soit prometteuse. Il s'agira pour cette année de renforcer les initiatives concluantes qui ont été menées.

Résilience :

Le soutien de Rikolto à la production selon les normes de production durable assure aux producteurs une résilience au niveau de l'utilisation des ressources naturelles. De même les investissements en équipements d'irrigation et de traction facilités par Rikolto permettent de diversifier les sources de revenus avec les revenus tirés de la vente de compost, de la rémunération des femmes et jeunes qui participent aux opérations de traitement et de conditionnement de la banane

Autonomisation des jeunes et des femmes

L'appui au traitement de la banane avant la commercialisation par les jeunes et les femmes, la production de compost par les jeunes sans oublier la facilitation de leur accès aux ressources productives fait par Rikolto a aidé à inclure cette catégorie de population dans la chaîne de valeur banane comme en témoigne leur représentativité dans les instances de direction de l'organisation.

Les investissements réalisés vont amplifier les résultats obtenus grâce au suivi que le programme permettra de faire courant cette année 2020.

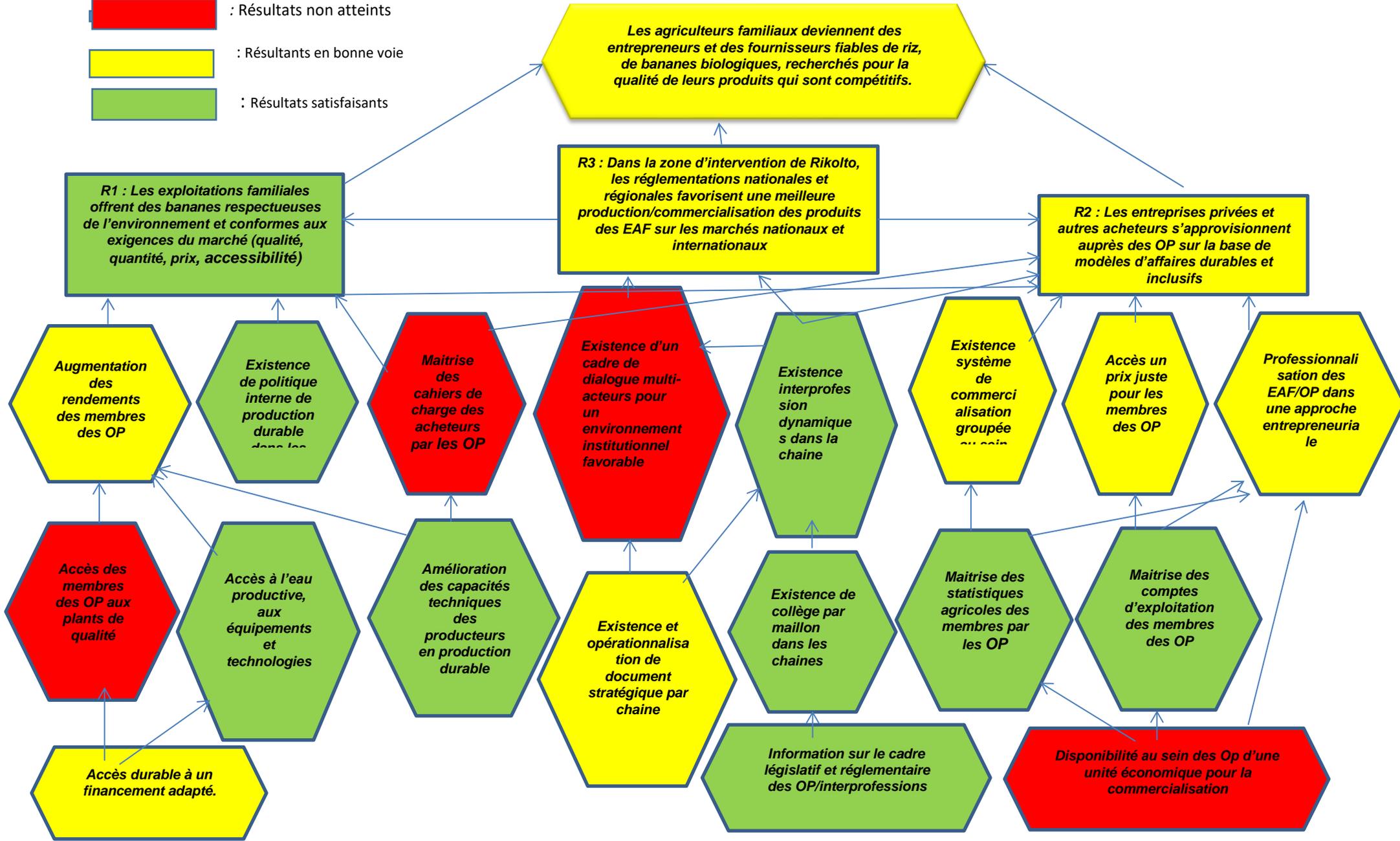
IV. LECONS APPRISES

Les leçons qu'il faut tirer des expériences du programme est :

- L'importance pour l'organisation de réorganiser son staff de commercialisation pour éviter les problèmes rencontrés dans la gestion et qui ont conduit aux difficultés notées dans la trésorerie de l'organisation qui ont engendré des blocages répétitifs au niveau de l'exploitation
- De disposer d'un fonds de commercialisation pour motiver les producteurs à fournir leurs bananes à leur organisation pour augmenter la taille des lots de bananes mis sur le marché. En effet l'absence de fonds de commercialisation pousse l'organisation à rémunérer ses membres après le paiement de ses clients
- De diversifier la clientèle avec le ciblage de nouveaux centres d'écoulement autres que Dakar et Kaolack en y intégrant d'autres villes dont la demande est élevée comme Thiès. La concentration des ventes sur Dakar engendre des coûts qui réduisent fortement les marges faites sur la commercialisation de la banane
- De renforcer la logistique de commercialisation (chambre froide et équipement de transport) pour garantir la qualité du produit et s'assurer du maintien des débouchés pour faciliter l'écoulement du produit même en temps d'abondance de la production

V. VISUALISATION DU MODELE DE VISUALISATION RESULTATS DU PROGRAMME BANANE

- : Résultats non atteints
- : Résultats en bonne voie
- : Résultats satisfaisants



VI. STRATEGIE DE SORTIE DES INTERVENTION SUR LE CHAINE DE VALEUR BANANE

Au regard des résultats obtenus au niveau de chaque intervention, la stratégie de sortie consistera :

- **Au niveau de l'intervention 1** : les actions du projet ont consisté entre autres à renforcer les capacités de production du partenaire en appuyant l'amélioration de l'irrigation en modernisant les systèmes d'irrigation pour un usage rationnel de l'eau, à améliorer l'accès aux intrants compatibles avec l'agriculture organique avec le programme de production de compost, à relever le niveau des compétences des producteurs en termes des pratiques agricoles et des gestion de la production en mettant en place tout un système de suivi et d'analyse des données de production et de commercialisation. Aussi pour faciliter l'accès aux financements des investissements et des besoins en fonds de roulement, les producteurs et les leaders des OP ont bénéficié de formation en éducation financière. Mais pour assurer un effet durable des résultats issus des interventions décrites ci-haut, les actions suivantes pourraient être pertinentes. Il s'agit de :
 - Evaluer l'effet des systèmes d'irrigation modernisés sur la production et sur l'allègement du travail des producteurs
 - Accompagner les autres périmètres à moderniser leur système d'irrigation mais de manière plus accessible en actualisant le plan d'amortissement des investissements déjà élaborés
 - Poursuivre la production de compost en augmentant la quantité et en améliorant la qualité grâce à l'enrichissement du compost produit. Le business plan doit aussi être réadapté pour prendre en compte cette exigence
 - Poursuivre les formations sur les bonnes techniques de production jusqu'à la fin du projet en l'insérant dans un plan de formation bien structuré
 - Confirmer l'impact de la formation sur l'amélioration des rendements et de la production par une étude comparative entre les performances des producteurs qui les appliquent et celles des autres
 - Aider APROVAG à moderniser son système de gestion de données grâce à la digitalisation
- **Au niveau de l'intervention 2** : cette intervention a surtout mis l'accent sur le renforcement des capacités entrepreneuriales du partenaire par la formation des acteurs et l'accompagnement dans l'élaboration du business plan et du plan marketing de l'APROVAG. Elle est également sous-tendue par des renforcements de capacités (sur la qualité et le packaging) des jeunes et des femmes qui assurent le traitement post récolte de la banane dans les stations de conditionnement avant l'acheminement du produit vers les marchés. Pour une valorisation durable de ces acquis, nous devons insister particulièrement sur les actions suivantes :
 - Définir en partenariat avec les producteurs un système d'approvisionnement en bananes fraîches des stations de conditionnement avec la mobilisation d'un fond de commercialisation

- Renforcer la logistique de commercialisation en favorisant l'équipement d'APROVAG en favorisant l'équipement en chambre de conservation de la banane pour l'entreposage avant son exposition et d'un camion frigorifique et diversifier la clientèle en explorant une clientèle au niveau local.
- Diversifier les marchés d'écoulement de commercialisation de la banane en explorant de nouvelles villes où la demande est en forte croissance comme la ville de Thiès, Kaolack ou de Touba. Des contacts sont d'ailleurs noués.
- **Au niveau de l'intervention 3** : l'intervention a d'abord appuyé l'ensemble des acteurs à restructurer le cadre de concertation qui est l'interprofession pour le rendre plus représentatif et plus conforme à la législation en la matière pour lui conférer plus de légitimité. Pour ce faire les différentes composantes ont été renouvelées ; il s'agit notamment du collège des producteurs et des commerçants. Aussi pour la rendre fonctionnelle, l'interprofession a été appuyée dans l'élaboration de son plan stratégique. Le défi qui se pose à elle maintenant est d'impulser le plaidoyer pour amener l'autorité à lever les contraintes structurelles qui limitent le développement de la filière banane au Sénégal que sont le manque de respect des normes dans la production et la commercialisation, l'accès limité au conseil agricole et autres services d'appui à la chaîne de valeurs. Pour la préparer à cela, nous devons mettre l'accent sur les actions suivantes :
 - Evaluer le fonctionnement de l'interprofession
 - Elaborer des stratégies de mise en œuvre du plan stratégique (commercialisation, réglementation)
 - Elaborer un plan d'accompagnement pour la diversification de partenaires (institutionnels, techniques et financiers) afin de créer un cadre multi-acteurs qui inclue les acteurs indirects de la chaîne de valeurs et les administrations
 - Définir une bonne stratégie de communication pour la promotion de la consommation de la banane locale
 - Accompagnement à développer des capacités de recherche de financements

CONCLUSION GENERALE SUR L'ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR BANANE

Sur le plan du revenu moyen des producteurs de banane au Sénégal, les résultats de l'évaluation indiquent une baisse des revenus obtenus par hectare. Ce qui est à l'opposé des montants retenus par le service de suivi-évaluation d'APROVAG qui indique une légère amélioration du niveau de revenu à l'hectare par rapport à 2017.

Concernant la production durable et gestion des ressources naturelles, certes des efforts sont encore nécessaires, mais nous notons beaucoup d'efforts qui sont faits. Nous pouvons citer l'adoption du bio comme mode de production. Ce qui se traduit par la production de compost, l'utilisation de la fumure organique décomposée, le paillage des parcelles pour une utilisation efficiente de l'eau d'irrigation, le bannissement des pesticides chimiques, le désherbage régulier pour ne citer que ces exemples de bonnes pratiques. Pour la protection de ses périmètres contre les vents violents qui occasionnent régulièrement des dégâts dans les plantations APROVAG favorise la plantation d'arbre en guise de brise-vent.

Pour ce qui est de la position des femmes au niveau de la fédération, nous notons des progrès tant au niveau de leur présence au niveau des instances de décision, de leur accès aux ressources productives

comme le foncier et les intrants (engrais et semences) et de l'accès au crédit. Ceci a été rendu possible grâce aux multiples sessions de renforcement de capacité et de coaching organisées à leur intention. En plus les jeunes et les femmes ont des possibilités de trouver des emplois grâce aux prestations de services que l'organisation souhaite développer à l'intention de ses membres.

Concernant les jeunes, APROVAG fait de leur implication une option stratégique. Pour le moment, elle se traduit par une bonne représentation de ces derniers dans les instances de décision et un meilleur accès aux ressources productives comme les parcelles de bananiers sans oublier leur responsabilisation dans les micro-entreprises qu'initie l'organisation pour une meilleure prise en charge des besoins des producteurs.

Au niveau de l'organisation, de la gouvernance et de la gestion comptable, des améliorations substantielles ont été notées même si des efforts restent encore à faire.



Une des 4 motopompes acquis par APROVAG grâce à l'appui de Rikolto



Tracteur acquis par APROVAG grâce à l'appui de Rikolto



Hangar pour la production de compost



Retourneur de compost pour l'allègement des travaux de compostage



Sac de compost en stockage



Cableway pour le transport de la banane de la parcelle à la station de conditionnement.



Station de traitement et de conditionnement de la banane



Banane emballée avant expédition



Banane produite par APROVAG exposée lors de la journée de la banane organisée avec l'appui de Rikolto.

CHAPITRE III : ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR SESAME

I. CONTEXTE GENERAL DE LA CHAÎNE DE VALEUR SESAME AU SENEGAL

1.1. Contexte pays

Du fait l'importance socioéconomique de l'agriculture, le gouvernement du Sénégal en a fait un des leviers de sa stratégie de croissance économique. Dans ce sens plusieurs initiatives de renforcement et de promotion ont été définies par l'Etat parmi lesquelles la promotion de la diversification l'agriculture sénégalaise en mettant l'accent sur des cultures adaptées aux changements climatiques et qui peuvent améliorer les revenus des ménages agricoles ruraux majoritairement frappés par la pauvreté. La culture du sésame qui remplit à ces deux conditions fait l'objet d'une promotion auprès des producteurs par les services de l'agriculture. Ces derniers la soutiennent surtout en subventionnant les intrants comme les semences et les engrais même s'il faut déplorer l'absence de quota d'engrais subventionné pour le sésame. Ainsi, on ne recense pas moins de 8 000 producteurs regroupés dans plusieurs organisations réunies autour de la Fédération Nationale des Producteurs de Sésame (FENPROSE).

Mais le sésame est encore une culture nouvelle au Sénégal. De ce fait les techniques de sa production, les équipements comme les disques de semis qui entrent dans sa production ne se sont pas bien maîtrisés par les producteurs bien qu'ils soient de plus en plus nombreux à l'adopter. Enfin malgré qu'ils pratiquent une culture de rente, donc entièrement commercialisée, les producteurs de sésame et leurs organisations ne sont que faiblement accompagnés par les services de l'Etat dans l'élaboration des stratégies opérantes de mise en marché gage d'une meilleure rentabilisation de leurs productions. Ce qui les empêche de tirer valablement profit des possibilités qu'offre la culture

Pour pallier à cette situation, la Fédération Nationale des Producteurs de Sésame (FENPROSE) essaie d'assurer à ses producteurs membres la fourniture en semences de sésame grâce à son programme de multiplication de semences qu'elle met en œuvre. Dans le même sens, elle participe au renforcement des capacités techniques des producteurs par les formations et l'équipement en matériel de production adéquat. Aussi elle essaie d'organiser la commercialisation groupée de la production des membres. Cependant pour ce service, la réticence des institutions financières à accorder du crédit aux OP membres constitue un véritable obstacle. Si certains ne parviennent pas à mobiliser les garanties exigées d'autres comptent des arriérées au niveau de ces institutions. Le rôle de plus en plus visible de la FENPROSE dans les faïtières nationales (Cadre National de Coordination et de concertation de Ruraux) peut renforcer sa crédibilité aux yeux des institutions financières qui pour le moment financent plus des filières comme l'arachide et le riz du fait de la place très importante qu'elles occupent dans l'économie sénégalaise.

Dans ce travail, FENPROSE est appuyée sur le plan technique et financier par Rikolto qui l'accompagne depuis 2013. En plus de Rikolto, d'autres partenaires collaborent avec la FENPROSE. Parmi lesquelles nous pouvons citer la Division des semences qui encadrent la production et la certification de semences. Le Centre d'Etudes Régionales pour l'Amélioration de l'Adaptation à la Sécheresse (CERAAS) en ce qui le concerne accompagne la FENPROSE sur le plan technique en mettant à sa disposition des variétés de sésame adaptées aux dérèglements climatiques, et des équipements comme le disque de semis adapté au sésame qui faisait jusqu'à présent défaut aux producteurs sénégalais de sésame. Au-delà du Sénégal, cette chaîne de valeur peut s'inscrire dans un programme sous-régional en s'inspirant d'avantage de ce qui se fait de mieux dans la filière au Burkina et au Mali.

Pour ce qui est de la situation sécuritaire, le Sénégal se caractérise pour le moment par sa stabilité dans toutes ses régions du nord au sud. Aucune restriction n'est constatée dans la circulation des biens et des personnes.

1.2. Aperçu des interventions

Au Sénégal, RIKOLTO veut contribuer à travers son programme 2017-2021 à ce que « les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables des marchés nationaux et internationaux de sésame recherché pour la qualité de leurs produits qui sont compétitifs. Un meilleur positionnement des produits agricoles locaux sur les marchés au niveau national et international et une bonne gestion des ressources naturelles permettront aux Exploitations Agricoles Familiales (EAF) d'accéder à de revenus plus décents et plus durables.

Cependant la chaîne de valeur sésame est limitée dans son développement par la faiblesse de la production, environ 5000 T par an, imputable aux faibles rendements, le sous-équipement des acteurs pour une meilleure gestion de la phase post-récolte, la faiblesse des relations de collaboration entre les deux principaux acteurs du fait d'un manque de confiance surtout de la part des acheteurs envers les producteurs et la manque de soutien de la part de l'Etat à la filière. Enfin le manque de moyens et la faible organisation des commerçants revendeurs de sésame

Défis à relever par les acteurs de la chaîne de valeurs Sésame au Sénégal

Les enjeux sont le renforcement des capacités techniques et de gestion des acteurs de la CVA Sésame pour un accroissement en volume et en qualité de sa production afin de satisfaire les marchés en offre de sésame.

- ☞ L'accès à un bon encadrement pour l'adoption des bonnes pratiques de production par les producteurs
- ☞ L'accès facilité aux équipements et aux intrants de production (Semences, engrais spécifiques, crédit, disque de semis, etc.) ;
- ☞ La délivrance des services appropriés de conseil aux exploitations familiales agricoles ;
- ☞ Le développement des actions de commercialisation pour la promotion pour un meilleur accès aux marchés rémunérateurs
- ☞ L'adoption de la démarche entrepreneuriale pour une meilleure professionnalisation des acteurs et une compétitivité des produits mis sur le marché
- ☞ L'amélioration de la gouvernance de la filière et de l'environnement institutionnel pour favoriser son développement
- ☞ S'agissant du genre et l'inclusion des jeunes, le défis est d'arriver à favoriser un meilleur positionnement des femmes dans les instances de décision des organisations paysannes (OP) et les chaînes de valeur tout en facilitant leur accès à la terre et aux crédits innovants adaptés, en renforçant leurs capacités productives et l'accroissement de leur nombre dans les bureaux des OP.
- ☞ Rikolto et ses partenaires veulent contribuer significativement à relever quelques défis les deux (2) prochaines années.

Quelles stratégies pour réaliser le changement ?

RIKOLTOWA veut réaliser ce changement à travers trois interventions à savoir :

- ☞ Renforcer les capacités de production durable de la FENPROSE en sésame (semences et grains) en améliorant le niveau de formation technique des producteurs, en favorisant leur approvisionnement en intrants et matériel de production
- ☞ Appuyer la FENPROSE à concevoir et à piloter un modèle d'affaire pour la commercialisation rentable du sésame grain et semence
- ☞ Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du sésame au Sénégal grâce à un plaidoyer auprès des autorités en charge de la gestion de la chaîne de valeur

Le partenaire avec lequel Rikolto collabore dans la chaîne de valeur Sésame est la Fédération nationale des Producteurs de Sésame (FENPROSE) qui constitue l'essentiel du maillon producteur

Elle compte 13 organisations paysannes (OP) membres avec 8000 producteurs – trices individuels dont 3780 hommes (47,25%) et 4220 femmes (52,75%). La FENPROSE couvre 07 régions administratives sur les 14 que compte le Sénégal à savoir Kolda, Ziguinchor, Sédhiou, Tambacounda, Fatick, Kaolack et Kaffrine qui sont les principaux bassins de production du sésame. En 2019, une extension sera faite dans la nouvelle région productrice de sésame notamment Diourbel. La FENPROSE est membre de l'Union Nationale Interprofessionnelle des Semences du Sénégal (U.N.I.S) et du Cadre National de Concertation des Ruraux (CNCR) depuis Avril 2016. Les missions de la FENPROSE sont : l'organisation des producteurs de sésame à l'échelle nationale en vue de défendre et de protéger leurs intérêts au plus haut niveau, l'encadrement et l'appui – conseil de qualité en vue d'une promotion socio – économique durable des petits producteurs de sésame et la promotion d'un environnement de production et de commercialisation durable du sésame grain et semences favorable aux petits producteurs de sésame. Dans son évolution institutionnelle, FENPROSE a mis en place en 2018 le collège des femmes ; elle prévoit la mise en place du collège des jeunes en Août 2019. Ces dernières années, la FENPROSE a contribué au renforcement du dialogue multi-acteurs sur les questions prioritaires de développement de la filière comme le meilleur accès aux semences de qualité des producteurs, l'accès à l'engrais subventionné qui était jusque-là réservé à quelques filières comme le riz, l'arachide et certaines céréales.

☞ **Théorie du changement**

Rikolto en Afrique de l'Ouest, dans son programme 2017-2021 Sénégal, ambitionne que « Les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de sésame recherché pour sa qualité et qui est compétitifs ». C'est pourquoi l'action a visé le renforcement des capacités techniques et productives des OP productrices de sésame, l'initiation de la démarche entrepreneuriale pour une plus grande efficacité dans les opérations de commercialisation mais aussi un plaidoyer auprès des autorités pour une prise en charge des besoins de développement de la filière sésame et de l'appui aux producteurs.

Rikolto en Afrique de l'Ouest, dans son programme 2017-2021 Sénégal, ambitionne que « Les agriculteurs familiaux deviennent des entrepreneurs et des fournisseurs fiables de sésame recherché pour sa qualité et qui est compétitifs ».

Pour atteindre cet objectif spécifique, trois résultats interdépendants sont nécessaires. Il s'agit de :

- **Résultat 1 (R1). Les exploitations familiales offrent des produits agricoles respectueux de l'environnement et répondant aux exigences du marché (qualité, quantité, prix, accessibilité)**

Avec l'application par les EAF des bonnes pratiques de production, respectueuses de l'environnement, c'est-à-dire l'adoption de bonnes pratiques agricoles (fumure organique/le compost, les variétés à cycles à court et moins consommatrice de l'eau, la non utilisation de l'herbicide, l'utilisation, etc.), le respect des techniques post-récolte afin d'offrir des produits répondants aux exigences des acteurs privés acheteurs du sésame.

- **Résultat 2 (R2). Les entreprises privées et autres acheteurs s'approvisionnent auprès des OP sur la base de modèles d'affaires durables et inclusifs (préfinancement de la campagne, appui technique, équipements et infrastructures, etc.)**

Le résultat recherché est un changement de comportement des entreprises privées et autres acheteurs vis-à-vis des producteurs afin qu'ils s'approvisionnent durablement auprès des OP dans une relation gagnant-gagnant (équipements agricoles, appui technique, financier, infrastructures etc.) mais aussi le changement de comportement des producteurs et des leaders d'OP afin qu'ils adoptent et mettent en œuvre la démarche entrepreneuriale pour mieux faciliter leur collaboration avec les privés.

- **Résultat 3 (R3). L'Etat adopte politiques/ réglementations favorisant la production et commercialisation des produits des EAF**

Le résultat recherché est d'influencer les décideurs pour l'adoption de mesures en faveur des agriculteurs familiaux intervenant dans la filière sésame, notamment en termes d'accès aux équipements de production adaptés, aux intrants de qualité et aux marchés rémunérateurs

II. EFFICACITE DU PROGRAMME

2.1. Voie de changement n°1 : Améliorer la gestion de la production de sésame : semence et grain de la FENPROSE

	Résultats à améliorer
	Résultats en bonne voie
	Résultats satisfaisants

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
Renforcement de capacités des OP à accéder aux engrais de qualité.	La FENPROSE détermine les besoins de ses membres en intrant	Les OP disposent d'un plan d'approvisionnement en intrant (semence, fertilisant) en relation avec les fournisseurs d'intrants	Les OP couvrent leurs besoins en intrants de qualité dans les délais et à des prix compétitifs
Renforcement des OP à accéder aux semences de qualité	Le réseau des reproducteurs de semences de la FENPROSE est redynamisé et renforcé	Un lien fonctionnel est bien établi entre le volet de la production de la semence et le volet production de sésame grain de la FENPROSE	Les membres de la FENPROSE ont accès à la semence de qualité
Appui à la mise en place d'une base de données numérisée de la production et de la commercialisation	L'OP et leurs membres sont sensibilisés sur l'importance de la disponibilité des statistiques de production et de commercialisation.	Les OP se dotent et sont formées au renseignement et à l'utilisation de la base de données	Les OP partagent les données de production et l'utilisent dans leur stratégie de commercialisation
Formation des producteurs sur les bonnes pratiques de production du sésame semence et grain	Les OP dispose d'un module et d'une stratégie de formation des membres sur les bonnes pratiques de production du sésame	Les producteurs de l'OP améliorent massivement leurs pratiques de production du sésame grâce à l'encadrement des formateurs de chaque OP	Les rendements des producteurs encadrés augmentent

2.1.1. Changement observé sur le résultat

- ✓ Le renforcement des OP à accéder à des engrais de qualité : La stratégie de fourniture en engrais des Producteurs repose sur la recherche de quota d'engrais au niveau de l'Etat qui dans le cadre de l'appui à la production agricole procède à la distribution d'engrais à l'approche de chaque campagne de production. Les

producteurs de sésame étaient jusqu'à présent exclus de ces mesures. Pour changer la situation, dans le cadre du programme, après le recensement des besoins en engrais, avec l'appui de Rikolto, la FENPROSE a formulé deux demandes de quota d'engrais suivies de deux audiences auprès des autorités qui sont en charge de la question. Malgré les assurances reçues de la part des autorités, les demandes ne sont toujours pas satisfaites. Ce qui fait que pour ce résultat, les objectifs n'ont pas pu être atteints

- ✓ Le renforcement des OP à accéder aux semences de qualité : FENPROSE a accompagné la production de semences de sésame sur 24 Ha entre 2017, 2018 et 2019. Ce qui a permis de produire environ 10 tonnes de semences par an soit 30 tonnes au total et cédés aux producteurs. Ainsi 55% des besoins en semence ont été satisfaits contre 50% attendus.
- ✓ L'appui à la mise place d'une base de données pour une meilleure gestion de la production et de la commercialisation : pour une bonne gestion de la production et de la commercialisation la disposition d'une base de données peut aider à la bonne prise de décision. FENPROSE a requis les services d'un consultant pour en confectionner. Ce dernier a fait le tour des organisations membres de la FENPROSE pour identifier les besoins en données. Ensuite il a fait une première proposition qui a fait l'objet d'amendement. Puis une formation à l'intention des gestionnaires de base de données a été organisée pour les techniciens des 13 OP que compte la FENPROSE. Pour le renseignement, la FENPROSE appuie chaque OP en logistique pour la collecte d'information. A l'issue de ce processus, une base de données a été conçue et fait l'objet de renseignement. Cependant il faut que certaines OP seulement parviennent à envoyer régulièrement leurs données, d'autres rencontrent encore des difficultés. Une évaluation sera menée tirer des enseignements sur l'utilisation de la base de données et des améliorations à apporter
- ✓ Le renforcement des producteurs en techniques de production : il consiste à la formation des producteurs sur les itinéraires techniques de production en faisant toujours une comparaison entre les pratiques édictées par les pratiques paysannes. En 2017, 13 formateurs ont été formés aux itinéraires techniques de production du sésame.
- ✓ Toujours en 2017 8 OP ont organisé 8 sessions de démultiplication des formations reçues par leurs techniciens. Ce qui a permis de former 150 producteurs. En 2018 aussi 8 sessions de formation sur les capacités techniques de production touchant 105 nouveaux producteurs.
- ✓ En 2019 pour les mêmes OP, 8 sessions de démultiplication ont permis de former 230 producteurs. Ce qui fait un total de 485 de producteurs formés depuis le début du programme.
- ✓ Globalement la cible est de former au moins 700 producteurs d'ici la fin du programme et à ce jour la tendance reste dans les projections. La stratégie utilisée qui est la méthode formation des formateurs qui se chargent de démultiplier les formations reçues des techniques nous permettra d'atteindre les objectifs fixés.

2.1.2. Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Taux de couverture des besoins des producteurs de sésame de la FENPROSE en engrais semences de sésame	Référence : 10% des besoins (semences, engrais) couverts par la FENPROSE	Réalisé : 25%	Réalisé : 36%	Réalisé : 55%
Nombre de producteurs qui ont amélioré leurs pratiques agricoles	Référence : 0	Réalisé : 250	Réalisé : 350	Réalisé : 575
Rendements obtenus par les producteurs de sésame encadrés	Référence : 350 kg par ha	Réalisé : 350 kg /HA	Réalisé : 400 kg/ha	Réalisé : 400 kg/ha
Existence d'une base de données renseignant sur les superficies emblavées et les quantités produites par les producteurs de la FENPROSE	Référence : Base de données inexistante	Réalisé : (1) = conception de la base de données effectuée	Réalisé : (2) = La base de données est régulièrement renseignée	Réalisé : (2) = La base de données est régulièrement renseignée

2.1.3. Principale conclusion de changements issus du CIR

- Globalement les objectifs fixés en termes de producteurs formés, ont été atteints à ce jour avec 485 producteurs formés alors l'objectif visé était de 400 producteurs.
- Concernant l'accès à l'engrais et à la semence de qualité, la FENPROSE a produit et cédé aux producteurs 30 tonnes de semences soit 55% des besoins des producteurs contre 50% retenu comme l'objectif à atteindre. Même s'il faut reconnaître qu'il faut diversifier la stratégie de s'approvisionner en engrais par la subvention de l'Etat. En effet elle n'est pas durable. C'est pourquoi en plus de l'engrais subventionné, le programme doit appuyer FENPROSE à diversifier ses sources d'approvisionnement en engrais avec notamment une mise en relation avec des fournisseurs privés d'engrais
- Pour ce qui est de la base de données, comme retenu, FENPROSE a élaboré une base de données fonctionnelle pour un meilleur monitoring de ses actions au profit de ses producteurs. Ce qui permet de disposer des informations sur le nombre de producteurs, les surfaces emblavées, les quantités de produits disponibles. Mais le plus important sera d'aider la FENPROSE à mieux exploiter les informations disponibles en

essayant d'anticiper sur les besoins des producteurs. Pour le reste du programme cette action va être évaluée et renforcée.

- Les producteurs ont une meilleure maîtrise des techniques de production et pris l'habitude de collaborer avec les services techniques d'encadrement. Les producteurs ont une bonne connaissance de toutes les innovations dans la production de sésame parmi lesquelles nous pouvons citer l'utilisation du disque d'un nouveau disque de semis mis au point par la recherche, l'homologation de variétés nouvellement mises au point par la recherche. Mais ces technologies doivent d'avantage faire l'objet de vulgarisation pour leur adoption massive par les producteurs

2.2. Voie de changement n°2 : Piloter un modèle d'affaire de commercialisation du sésame grain et semence

	Résultats à améliorer
	Résultats en bonne voie
	Résultats satisfaisants

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
Renforcement des capacités des GIE membres de la fédération en entrepreneuriat et commercialisation	Les GIE membres sont formés sur les bonnes pratiques entrepreneuriales et commerciales.	Les GIE adoptent les bonnes pratiques entrepreneuriales et commerciales	L'OP signe une convention de collaboration avec au moins un opérateur privé.
Renforcement des capacités des staffs des GIE et de l'OP en technique de rédaction de business plan	Les staffs des GIE membres sont formés sur les techniques d'élaboration de business plan	Les staffs formés élaborent les business plan adoptés par leurs GIE respectifs.	Les business plans constituent la base de travail pour l'accès aux financements et pour la commercialisation
Appui à la mise en place d'un système de commercialisation groupé du sésame au sein des GIE	Les GIE sont formés sur les systèmes de commercialisation groupés	Les GIE identifient et mettent en œuvre un système de commercialisation groupé	Les quantités de sésame amélioré en qualité commercialisées en groupe ont augmenté
Appui à l'accès aux financements auprès des SFD au sein de l'OP et des GIE commercialisation	Les dirigeants et l'équipe technique de l'OP sont formés sur les techniques de recherche de financements	L'OP définit une politique de recherche de financements pour le financement de la commercialisation	L'OP signe au moins une convention de partenariat par campagne avec une IMF de la zone pour le financement de la commercialisation

2.2.1. Changement observé sur le résultat

- Réalisation de business plan : c'est une activité importante. Elle permet de mieux organiser la commercialisation. Ainsi, il était prévu d'en faire au moins 5 au profit des OP de la FENPROSE. A ce jour 4 OP en bénéficient tel que prévu par le programme. Le processus de réalisation des

business plan s'est fait en deux étapes. La première a consisté à former tous les techniciens d'OP à la technique d'élaboration de business plan en 2017. Ensuite en 2018, un consultant a accompagné les OP ciblées pour l'élaboration des business plan. Au terme du processus, 4 business ont été élaborés. En 2019 ces business plan vont faire l'objet de révision et de réadaptation. Le modèle d'affaire consiste à grouper la production de sésame en lots pouvant intéresser les acheteurs qui peuvent s'approvisionner au niveau OP en prenant en charge les frais de transport si ces dernières parviennent à constituer des lots de 15 à 20 tonnes. Les OP seraient rémunérées par commission fixe de 50 F par kilo de sésame collecté.

- Ces Business plan ont permis à certaines OP qui s'étaient retirés de la commercialisation groupée du sésame de reprendre des initiatives dans ce sens. Aussi la FENPROSE est parvenu à conclure un contrat de fourniture de sésame avec un exportateurs elle. Ils ont permis également d'initier des négociations avec les institutions financières ayant abouti au financement des campagnes de commercialisation.
- Ainsi en 2017 FENPROSE a pu bénéficier d'un crédit test de 6 000 000. Ce qui lui a permis de commercialiser 80 tonnes de sésame au profit de ses membres. En 2018, malgré une convention de financement signée avec une institution de financement supplémentaire et des négociations très avancées, La FENPROSE n'a pas pu décrocher de crédit pour le financement de la campagne de production. Elle n'a pas pu mobiliser la garantie demandée par le partenaire financier. Elle a dû recourir à l'intermédiation pour faciliter la commercialisation du sésame. Malgré le manque de financement, elle a aidé à la commercialisation 800 tonnes de sésame en 2018 soit 25% de la production et 27% au lieu de 30% visé en 2019

2.2.2. Preuves observées

Valeurs des Indicators en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Nombre de membres de FENPROSE disposant d'un business plan et qui le mettent en œuvre	0 Business plan réalisé	2 business plan réalisés pour 2 membres de la FENPROSE	3 business plan réalisés pour 3 membres de la FENPROSE	4 business plan réalisés pour 4 membres de la FENPROSE
Nombre de conventions de financements signées par la FENPROSE avec les IMF de la zone	0 dossier de financement accordé	1 dossier de crédit financé	0 dossier de financement signé sur 2 visés Existence d'une convention de financement	0 dossier de financement sur 3 visés Mais le processus est en cours
Pourcentage de sésame commercialisé en groupe par les GIE membre de la FENPROSE	0% de la production commercialisée en groupe	80 Tonnes commercialisés en groupe soit 1,6% de la production	800 tonnes de sésame commercialisé en groupe soit 25% de la	Réalisé : 27%

			production des membres	
--	--	--	------------------------	--

2.2.3. Principales conclusions de changements issus du CIR

- Les objectifs en termes de financements ne sont pas atteints jusqu'à présent alors qu'un objectif de 20 millions était recherché. C'est le montant nécessaire pour aider FENPROSE à atteindre ses objectifs de commercialisation. Les dirigeants de la FENPROSE malgré la multiplication des tentatives butent sur les garanties que demandent les institutions de financements. D'autres initiatives doivent être envisagées. Un business plan global de la FENPROSE en tant que faîtière est en train d'être élaboré par un expert pour venir en complément des business plan réalisés au niveau des OP membres. Cela permettra de prendre en charge les besoins de crédit entre autres. C'est pourquoi en plus, un plaidoyer doit être mené dans l'année à venir au niveau des autorités pour résoudre ce problème d'accès au crédit. En effet des possibilités existent avec la Banque Nationale Agricole qui est la principale pourvoyeuse de crédit. Certaines filières comme l'arachide et le riz en bénéficient grâce à l'accompagnement de l'Etat. Mais pour ce faire, la FENPROSE doit développer des relations de collaboration avec la structure pour faciliter l'accès au crédit.
- Concernant la commercialisation, on note une amélioration des quantités que FENPROSE a commercialisées avec 16% de la production des membres commercialisée en groupe en 2018 contre 1,6% en 2017. Même si elles restent en deçà des objectifs recherchés qui se chiffre à la commercialisation de 30% de la production de ses membres.
- C'est pourquoi, pour l'année écoulée, une évaluation du système de commercialisation qui a été menée, préconise le groupement de la production et la vente directe au niveau OP avec les partenaires commerçants avec lesquels des relations de partenariat ont été définis. Cette stratégie qui fera l'objet d'application cette année permettra d'atteindre les quantités que la FENPROSE s'est fixées comme objectif.

2.3. Voie de changement n°3 : Appui pour un environnement institutionnel propice pour la production et la commercialisation du sésame au Sénégal

	Résultats à améliorer
	Résultats en bonne voie
	Résultats satisfaisants

Outputs	Immediate Outcome	Intermediate Outcome	Ultimate Outcome
Appui à la mise sur pied d'un processus multi-acteurs pour l'amélioration de l'environnement institutionnel du sésame	Les acteurs de la filière sésame sont sensibilisés sur l'importance du processus multi-acteur pour améliorer le cadre institutionnel et	Le processus multi-acteur est animé autour de l'amélioration du cadre institutionnel et	Des mesures favorables à la filière sésame sont prises par les autorités grâce à l'influence du cadre

	<i>économique de la filière sésame</i>	<i>économique de la filière sésame</i>	
<i>Renforcement des capacités organisationnelles et institutionnelles de l'organisation pour la gestion améliorée de la filière</i>	<i>Les acteurs de la filière sésame définissent la stratégie de développement de la filière</i>	<i>Un processus multi-acteur est animé autour de l'opérationnalisation de la stratégie</i>	<i>La stratégie est mise en œuvre de façon satisfaisante dans l'intérêt des producteurs</i>

2.3.1. Changement observé sur le résultat

Les leaders de la FENPROSE ont soumis aux autorités par le canal de la direction de l'agriculture deux requêtes. La première constitue une demande d'agrément pour accéder au statut de fournisseur de semence de sésame à l'Etat. Ce statut permettra à la FENPROSE de développer une nouvelle source de revenus tout en garantissant aux producteurs de sésame en général d'avoir à une bonne semence. En effet les semences produites par la FENPROSE sont certifiées par les services compétents de l'Etat. En plus de cette requête, FENPROSE a sollicité de la part de l'Etat l'attribution de quota d'engrais subventionnés au profit de la production de sésame. Un suivi permanent est assuré par les dirigeants de la FENPROSE

2.3.2. Preuves observées

Source : Rapport du Cadre d'Intervention (CIR) : Éléments probants tirés des indicateurs (voir tableau ci-dessous)

Valeurs des Indicateurs en lien avec l'output	Baseline	2017	2018	2019
Nombre de dossiers de plaidoyers introduits au niveau des autorités compétentes	0 requête introduite par la FENPROSE au niveau des autorités pour la promotion de la filière sésame	1 requête introduite par la FENPROSE au niveau des autorités pour la promotion de la filière sésame	2 requêtes introduites par la FENPROSE au niveau des autorités pour la promotion de la filière sésame	4 requêtes introduites par la FENPROSE au niveau des autorités pour la promotion de la filière sésame

2.3.3. Principale conclusion de changements issus du CIR

Pour ces trois premières années de lobbying et de plaidoyer, la FENPROSE n'a pas encore pu décrocher les mesures escomptées. Mais il faut noter que grâce à ce contact, l'Etat en a fait un interlocuteur majeur pour la régulation de la filière sésame. Ainsi cette année 2018 avec l'installation tardive de l'hivernage, l'Etat a utilisé entre autres le canal de la FENPROSE pour favoriser la reconversion des producteurs d'arachides à la production de sésame.

Cependant bien que des actions de plaidoyer aient été développées, FENPROSE n'a pas beaucoup communiqué envers l'opinion et certains acteurs influents comme les parlementaires et autres leaders d'opinions. Ainsi pour l'année à venir, ces pistes seront explorées dans le cadre du programme.

2.4. Réflexion contrefactuelle → Qu'est-ce qui se serait passé sans intervention de Rikolto ?

- La principale valeur ajoutée de Rikolto est la promotion de l'entrepreneuriat au niveau des OP qui met l'accent sur l'élaboration de business plan, la négociation de contrat et les techniques de recherche de financement. Cette démarche a permis aux organisations membres de la FENPROSE de multiplier les démarches auprès des institutions de financement ainsi que les exportateurs de sésame.
- L'implication et la collaboration avec les services techniques publics notamment la Division des Semences et le CERAAS ont facilité la mise à disposition d'une expertise accessible financièrement et de qualité pour la FENPROSE
- Rikolto est le principal partenaire de FENPROSE, les autres appuis notés viennent essentiellement de l'Etat. Ainsi l'appui est déterminé à la promotion de cette culture et a favorisé la bonne adoption de cette spéculacion par un nombre de plus en plus croissant de producteurs.
- L'appui de Rikolto aux producteurs de sésame a permis la production en quantité suffisante de deux variétés (32-15 qui est blanche et la primoca qui est brune) de sésame très recherché par les exportateurs. Ce qui favorise une meilleure valorisation du sésame comme le témoigne le niveau des prix de cession du sésame qui tourne entre 400 et 500 francs contre 200 à 350 francs avant l'intervention de Rikolto dans la filière. Pour pérenniser ces acquis la FENPROSE et la filière ont encore besoin de l'appui de Rikolto notamment pour améliorer les stratégies de gestion ou de commercialisation groupée, l'amélioration de la productivité

III. PERTINENCE DES INTERVENTIONS DE RIKOLTO

3.1. Contribution des interventions aux domaines d'impacts

L'analyse de la pertinence s'est faite à plusieurs niveaux aussi bien des dirigeants, des techniciens que des producteurs bénéficiaires du programme. Il a consisté à la collecte de données par enquête, du recueil des données centralisées au niveau des OP grâce aux bases de données confectionnées.

3.1.1. Augmentation de la production et des revenus

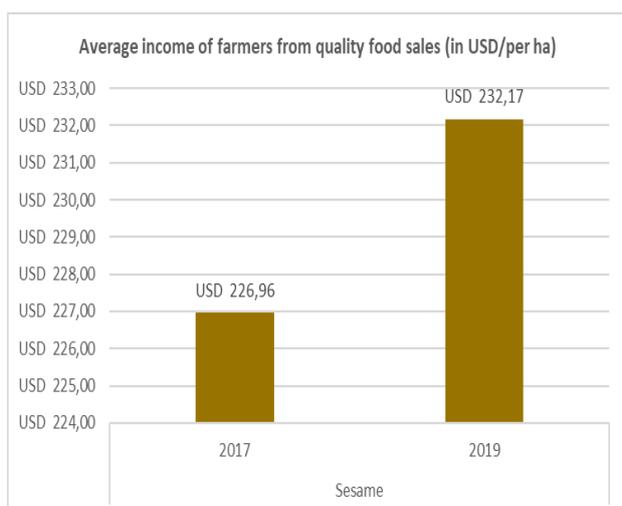
L'intervention a consisté à renforcer les capacités organisationnelles de la FENPROSE qui est la principale organisation de producteurs de Sésame. Il s'est agi de renforcer les capacités de cette organisation à travers les actions suivantes :

- La mise en œuvre d'un programme de formation de formateurs endogènes. Cela a permis de former 575 producteurs aux bonnes pratiques de productions.
- Le développement de partenariat (ISRA, DISEM, CERASS) a permis à la FENPROSE d'avoir son propre réseau interne de producteurs semenciers. Ce qui a amélioré l'accès aux semences améliorées. Pour ce faire, face à la difficulté à s'approvisionner en semences de qualité à partir du marché, la FENPROSE a développé une stratégie de multiplication de semences certifiées adaptées aux conditions climatiques des zones de production dans lesquelles travaillent ses membres. Ainsi en collaboration avec les instituts de Recherche comme l'Institut Sénégalais de Recherche agricole (ISRA) et le Centre d'Etudes Régional pour l'Amélioration de l'Adaptation à la Sécheresse (CERAAS) qui fournissent des semences de prébase à la FENPROSE mais également avec l'accompagnement de la Division de Semences (DISEM), les producteurs semenciers de la FENPROSE produisent en moyenne 8 tonnes de semences par an. Ces semences qui sont revendues à l'interne aux membres permettent à ces derniers

de disposer d'un matériel végétal adapté aux conditions climatiques tout en répondant aux critères de qualités des acheteurs de sésame que sont le sésame blanc (variété 32-15) et le sésame brun (variété Primoca

- Le renforcement de plaidoyer de la FENPROSE a permis aux producteurs de bénéficier de 75 tonnes d'engrais subventionné et d'améliorer ainsi leur accessibilité aux engrais

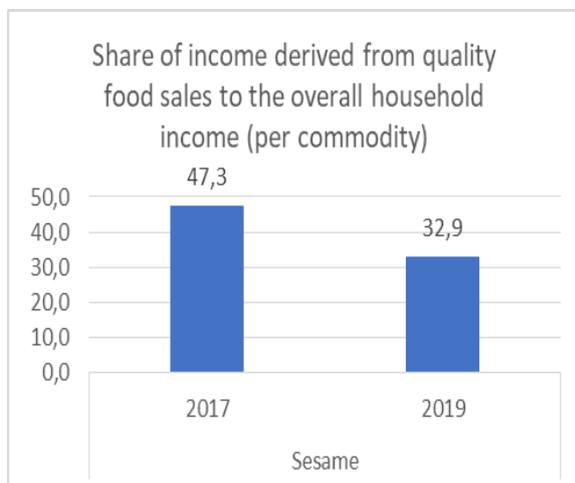
La complémentaire et la synergie entre ces actions ont favorisé l'augmentation des rendements passant de 350 kg/ha à 400 kg/ha. En outre, l'appui à la commercialisation offert par le programme à travers l'élaboration de business plan au profit de 5 organisations membres de la FENPROSE, a permis aux producteurs et à leurs organisations de vendre leur sésame à des prix variant entre 400 F le kilo et 600 F le kilo contre 300 à 500 F pour certains producteurs n'ayant pas bénéficié de l'intervention. En plus, la mise en relation entre les acheteurs de sésame et les OP membres de la FENPROSE de même qu'entre elles et les institutions de financement, a facilité l'organisation des campagnes de commercialisation au profit des producteurs ayant bénéficié de l'appui de Rikolto.



3.1.2. Résilience : Source de revenu, base annuelle

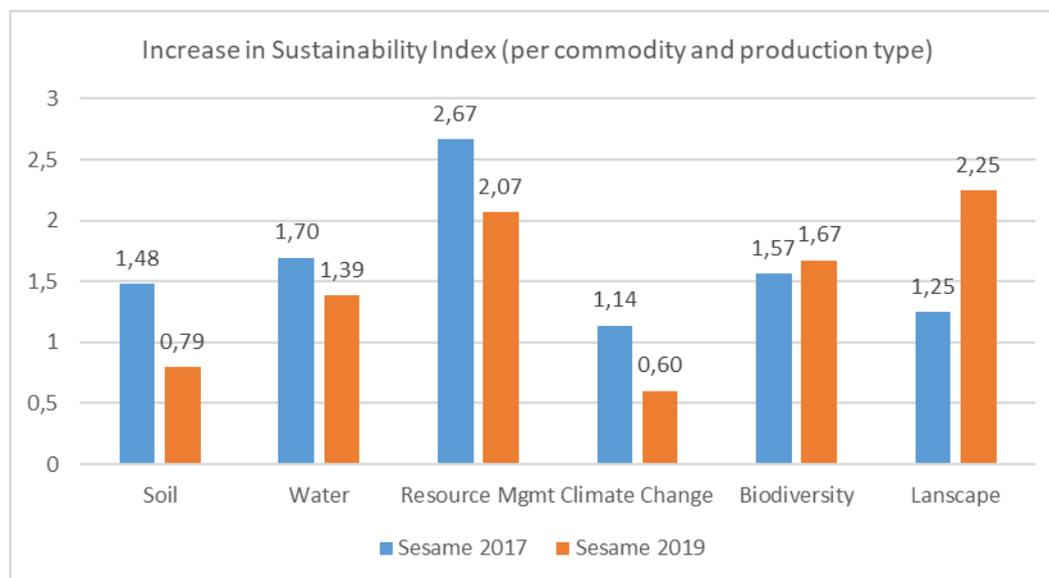
Les producteurs de sésame ont réduit leur dépendance avec la culture de sésame avec 32,9% de leurs revenus qui proviennent de cette culture. La présence du sésame dans un système de rotation participe à améliorer la fertilité des sols. En effet les tiges du sésame couvrent les parcelles avec le dépôt des feuilles qui se décomposent et réintègrent le sol.

Les formations aux producteurs sur la production durable insistent particulièrement sur cet aspect en insistant sur l'importance de pratiquer la rotation entre le sésame et les autres cultures comme le mil ou l'arachide.



3.1.3. Une utilisation plus durable des ressources naturelles

La principale action pour la production durable a consisté à renforcer les capacités des producteurs lors de sessions de formation organisées à deux niveaux : la formation de formateurs et puis celle des producteurs même. Ainsi 13 formateurs ont bénéficié de la première formation. Ces derniers ont délivré 16 sessions de formation aux producteurs de la FENPROSE. Les thèmes abordés sont les bonnes pratiques agricoles du sésame, les principes de la production durable (gestion des sols, gestion des ressources naturelles, gestion de la biodiversité, gestion des paysages, et l'adaptation aux changements climatiques). Ce qui a abouti aux résultats suivants :



En effet, sur les 700 producteurs visés par le programme pour une nette amélioration des pratiques de production pour les rendre plus durables, 575 ont déjà bénéficié de formations pour renforcer leurs capacités en matière de production durable et de gestion des ressources naturelles. Ainsi 13 formateurs ont bénéficié de la première formation. Ces derniers ont délivré 16 sessions de formation aux producteurs de la FENPROSE plus précisément sur des aspects liés à la gestion de la fertilité des sols, la gestion du paysage, la gestion de la biodiversité, l'adaptation aux changements climatiques,

Pour ce qui est des résultats, nous notons une amélioration des scores liés à la biodiversité et à la gestion du paysage avec respectivement des scores de 2,25 et 1,67 en 2019 contre respectivement 1,25 et 1,50 en 2017. En effet la culture du sésame permet de mettre en valeur des terres peu productives. En plus l'abandon de l'usage de pesticides de synthèse ainsi les effets positifs notés sur les spéculations remplaçant le sésame sur une parcelle expliquent cette situation.

Cependant pour ce qui de la gestion des ressources et de la conservation de l'eau les performances sont moins bonnes malgré les formations délivrées dans ce sens. Ceci s'explique surtout par le fait que les principales techniques de gestion de l'eau préconisées comme le paillage, ou la bande enherbée pour citer ces exemples n'est pas à la portée de tous les producteurs du fait de la rareté des végétaux liés à des saisons de moins en moins pluvieuses et un déficit de prestataires de services pour aider les producteurs à appliquer les techniques préconisées.

De même concernant la gestion de la fertilité des sols, les principales techniques appliquées par les producteurs se résument à l'assolement ou à la rotation. L'amendement organique n'est pratiqué que par quelques producteurs (à peine 15% des producteurs) du fait de l'indisponibilité en quantité suffisante de matière organique.

Du point de vue de l'adaptation aux changements climatiques, le programme appuie les producteurs à disposer de semences adaptées aux hivernages caractérisés par leur irrégularité et la diminution de la

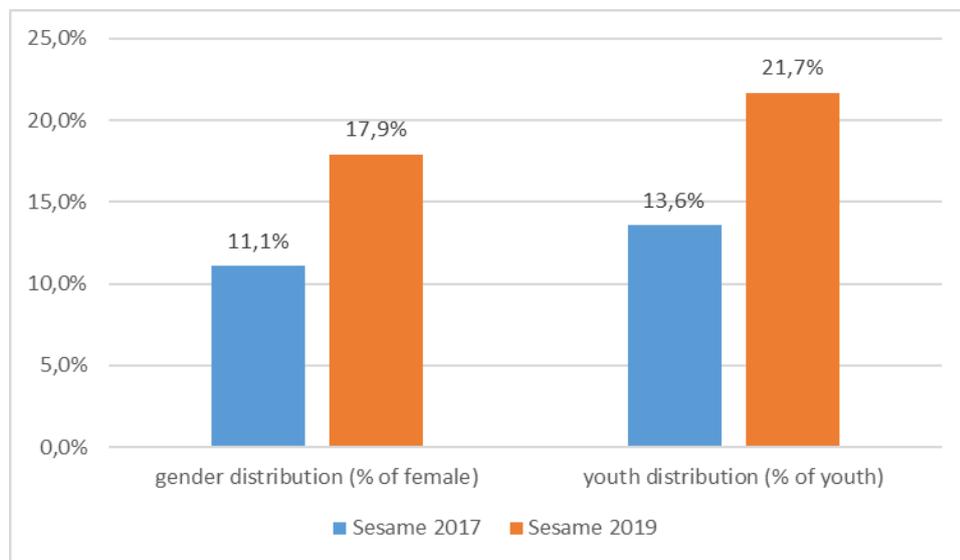
pluviométrie. De ce fait, 55% des producteurs encadrés ont pu bénéficier de semences certifiées. Cette dotation en semence est accompagnée par un important programme de formation qui insiste sur la nécessité de respecter le calendrier cultural. Mais du fait du manque de disponibilité de la main d'œuvre au niveau de certaines exploitations familiales, les recommandations techniques en termes de respect du calendrier cultural sont difficilement respectées par certains producteurs.

En matière de durabilité de la production, les interventions du projet ont permis de favoriser l'adoption des bonnes pratiques de production et de placer le sésame au centre d'un système de production plus adapté aux changements climatiques. Ainsi, 82% des producteurs ont été formés aux bonnes pratiques, 55% ont bénéficié des semences améliorées. Aussi, la revalorisation des terres peu productives par la culture du sésame se confirme. En 2020, Ces résultats nécessitent d'être consolidés et partagés avec 6 autres groupements de la FENPROSE qui ne sont pas encore encadrés par le programme faute de moyen.

3.1.4. Autonomisation des femmes et des jeunes

Pour favoriser un développement durable de la culture du sésame, Rikolto appuie la FENPROSE à adopter une démarche d'inclusion vis-à-vis des femmes et des jeunes. La principale stratégie est de définir un quota pour les jeunes et les femmes dans toutes activités initiées par la FENPROSE en termes de formation, d'accès aux intrants et d'accompagnement technique.

Aussi annuellement la FENPROSE organise une session spécifique pour les femmes d'une part et pour les jeunes d'autre part. Au cours de ces sessions les stratégies d'inclusion des jeunes et des femmes sont définies. Elles portent essentiellement sur la formation et le conseil mais également la mise sur pied d'un fonds revolving pour les femmes pour financer leurs activités de commercialisation du sésame.



L'appui apporté par le programme a permis d'améliorer la position des jeunes et des femmes dans la filière grâce à l'encadrement et le coaching. Respectivement elle passe de 11,1% pour les femmes en 2017 à 17,9% en 2019. Alors que pour les jeunes 13,6% des producteurs qui bénéficiaient de l'appui du programme étaient des jeunes en 2017 contre 21,7% en 2019.

En effet pour les femmes, nous notons une meilleure inclusion avec une plus grande présence des femmes dans les instances de décision avec le Conseil d'Administration qui est composé à hauteur de 27% de femmes. Les femmes ont aussi bénéficié d'accompagnement et de renforcement de capacités. Pour ce faire le programme a appuyé la mise en place du collège des femmes pour faciliter leur inclusion. Ainsi il bénéficie d'accompagnement avec l'élaboration pour elles d'un plan d'action, l'affectation à leur

faveur d'un quota de 25% des emblavures semencières pour le programme de multiplication de semences qui est mené au niveau de la FENPROSE dans le cadre de ce programme. En plus la fédération les a dotés d'un fonds revolving de 300000 F pour les appuyer dans la production, la commercialisation et la transformation du sésame

Pour ce qui est des jeunes, on note également une amélioration de leur position au sein de la filière grâce aux initiatives prises par le programme pour les appuyer. Également pour eux un collège dédié aux jeunes a été installé au sein de la FENPROSE. Ceci a permis d'orienter et d'installer les jeunes qui voulaient se lancer dans l'agriculture vers la culture du sésame. L'accompagnement consiste à les aider à disposer d'intrants de qualité surtout la semence, en les mettant en relation avec les producteurs de semences qui en vendent. Une fois la semence acquise, les jeunes bénéficient de formation aux techniques de production et de les mettre en relation avec les acheteurs pour l'écoulement de leur production. A ce jour, dix jeunes ont pu bénéficier de cet appui chacun environ sur 5 ha soit au total 50 ha emblavés par les jeunes. Il faut noter que traditionnellement, la superficie de sésame moyenne emblavée par les producteurs de la FENPROSE est en moyenne d'un hectare. Certains ont aussi été intégrés dans le programme de production de semences de la FENPROSE.

3.1.5. Amélioration de la gouvernance de l'organisation

Au niveau de la gouvernance, bien que l'évaluation Scope ne soit pas encore réalisée au niveau de la FENPROSE, nous pouvons noter une bonification de l'organisation sur le plan de la gouvernance et de la gestion. Ceci est imputable aux formations sur la gestion administrative et comptable que le service financier de Rikolto organise chaque année en faveur de l'équipe technique et dirigeante de la FENPROSE. En plus un coaching semestriel est mené par le service comptable de Rikolto pour vérifier le respect des procédures administratives et de gestion par la FENPROSE.

Ceci se traduit au niveau de la gouvernance, par le respect par l'organisation de la règle de renouvellement de ses instances tous les 3 ans. Le dernier renouvellement du Conseil d'Administration a été organisé en Août 2019 avec la réunion de l'assemblée générale. En plus de conseil d'administration, un comité technique a été installé. Il est constitué des techniciens des différentes OP qui composent l'organisation. Son rôle est de conseiller le CA à mieux orienter et appuyer la production, la recherche de financement, la définition de stratégie de commercialisation et le développement du partenariat.

Concernant la gestion la FENPROSE grâce à l'appui du programme dispose d'une coordination technique qui permet à l'organisation de se conformer aux bons pratiques de gestions financières et comptables de sorte à instaurer la confiance entre les différents membres. Ce qui se traduit par un bon climat de travail au sein de la FENPROSE.

Ceci se traduit aussi au plan national par le renforcement de la crédibilité de l'organisation comme en témoigne sa représentation au sein du Conseil d'Administration du Cadre National de Coordination et de Concertation des Ruraux (CNCR) qui l'organisation fédératrice de toutes les organisations paysannes du Sénégal où elle est chargée de participer à la promotion de la culture et de la valorisation du sésame au Sénégal.

En outre, FENPROSE bénéficie de la confiance des institutions financières auprès de qui elle a déjà pu obtenir un prêt de 6 millions. Aussi elle est en partenariat avec trois autres organisations de financement.

Enfin la FENPROSE a pu bénéficier d'un programme de promotion de l'agroécologie financé par la JAFOWA grâce à ses bonnes pratiques de gestion et de la bonne dynamique dans laquelle s'est inscrite l'organisation.

3.2. Principale conclusion des discussions de groupe avec les OP

Revenu :

L'action de Rikolto a permis d'augmenter les revenus grâce à l'amélioration des rendements et les stratégies de mise en marché basées sur une bonne connaissance des réalités du marché du sésame. La production de semence y a joué aussi un double rôle important. En effet, les producteurs semenciers bénéficient d'un meilleur prix sur le marché de 1000 Francs le kilo contre 500 à 600 pour le sésame grain. Sur un second plan l'utilisation d'une bonne semence qui a été facilité aux producteurs de la FENPROSE grâce à l'appui de Rikolto leur a permis de disposer de variétés prisées par les acheteurs comme la variété 32-15 qui est caractérisée par sa couleur blanche. Enfin les stratégies de commercialisation basées sur des business plan qui est une nouveauté pour nous les producteurs de la FENPROSE nous ont permis de bien anticiper sur les attentes de nos clients.

Semencier ont gagné doublement :

Résilience :

Le soutien de Rikolto à la culture du sésame renforce considérablement la résilience des producteurs parce que le sésame est une culture accessible au pauvre, résiste bien à la détérioration du climat et se vend sans grande difficulté sur les marchés avec un prix très rémunérateur.

Autonomisation des jeunes et des femmes

Les services qu'offre FENPROSE aux jeunes et aux femmes avec l'appui de Rikolto qui se traduit par l'accès à la formation, au crédit, l'accès aux intrants et l'initiation à la démarche entrepreneuriale peuvent aider à offrir un emploi dans un contexte général d'accès difficile à l'emploi. Une des conditions à cela doit être l'amplification de l'action envers cette catégorie de la population car pour le moment son envergure est modeste.

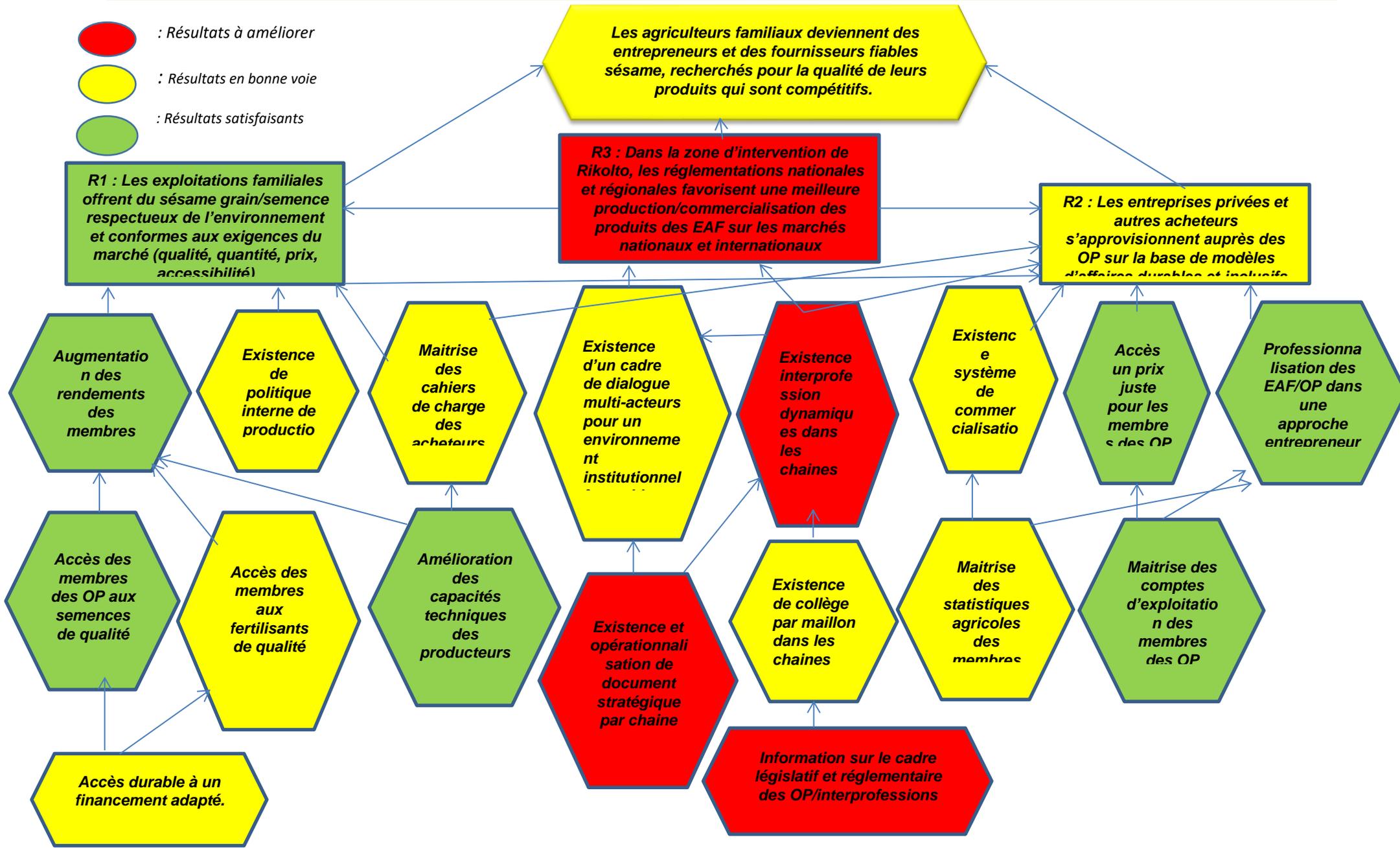
IV. LECONS APPRISES

Les leçons qu'il faut tirer des expériences du programme est :

- La forte dépendance de l'organisation au crédit bancaire pour financer la commercialisation peut baisser les performances en cas de difficulté de mobilisation du crédit. L'organisation comme la FENPROSE qui ne dispose pas de garantie n'ayant pas pu mobiliser du crédit à la hauteur de ses projections n'a pas pu atteindre les objectifs qu'elle s'est fixée. C'est pourquoi en plus de la recherche de fonds de commercialisation, l'organisation va expérimenter la vente sans fonds de commercialisation en favorisant la vente au niveau de l'OP après avoir organisé le groupage de la production en utilisant les infrastructures dont disposent les OP membres qui étaient jusque-là sous exploitées
- Le plaidoyer organisé par la FENPROSE a permis de renforcer la position du sésame parmi les filières qui retiennent l'attention des autorités en charge de l'agriculture. Mais pour obtenir un appui plus conséquent en faveur des producteurs, l'organisation doit en plus d'un bon argumentaire mieux structurer sa communication en visant l'opinion de manière générale en plus des autorités qui ont été jusqu'à présent sa cible privilégiée.

V. MODELE DE VISUALISATION DES RESULTATS DU PROGRAMME SESAME

- : Résultats à améliorer
- : Résultats en bonne voie
- : Résultats satisfaisants



VI. STRATEGIE DE SORTIE SESAME

- **Au niveau de l'intervention 1** : L'intervention a consisté au renforcement des capacités de production de la FENPROSE de 485 producteurs aux itinéraires techniques de production du sésame, au renforcement des capacités d'accès des OP aux intrants comme les engrais et les semences de qualité avec la mise en place d'un dispositif de production de commercialisation de semences à l'interne qui permet de couvrir une bonne part des besoins des producteurs en semences de qualité, renforcement des capacités organisationnelles de la FENPROSE avec la mise en place d'une base de données régulièrement renseignée même si son exploitation n'est pas encore effective. Ainsi pour une consolidation et une pérennité de ces acquis, les actions suivantes seront appuyées. Il s'agit de :
 - Développer une démarche d'identification, d'agrégation et de recherche d'engrais au profit des organisations de producteurs
 - Elaborer des mécanismes de participation des OP au financement de la production de semences pour sa pérennisation
 - Elaborer un programme de formation des producteurs au profit des OP pour une bonne formation des producteurs.
 - Accompagner les OP à l'exploitation et à l'utilisation de la base de données pour un bon suivi de la production
- **Au niveau de l'intervention 2** : Cette intervention a permis de le renforcement des capacités organisationnelles des OP et des producteurs de sésame avec la formation des producteurs en démarche entrepreneuriale, la réalisation de business plan pour une meilleure rentabilisation de la commercialisation du sésame, accompagnement pour l'amélioration de l'accès au financement même si les résultats sont encore mitigés mais aussi le renforcement des capacités de commercialisation avec l'accompagnement de la FENPROSE à développer un modèle de commercialisation basé sur le groupage de la production et la vente directe au niveau des OP après négociation fructueuse avec les acheteurs et la constitution de lots dont la quantité est au moins égale à 20 tonnes. Pour la pérennisation de l'ensemble de ces stratégies, les actions suivantes doivent être menées. Il s'agit de :
 - Capitaliser sur la démarche d'élaboration de business plan au profit des organisations de producteurs.
 - Former les leaders de la FENPROSE et des OP à l'éducation financière pour faciliter la collaboration avec les institutions de financement
 - Diversifier les partenaires financiers en ciblant d'avantage les banques que les institutions de financement décentralisées qui ont des capacités de financement limitées avec des taux d'intérêt élevés
 - Appuyer les OP à mettre en place les stratégies de groupage performantes
 - Développer un modèle d'affaire avec un acheteur à identifier en collaboration avec des bailleurs publics et privés avec l'accompagnement de Rikolto.
 - Renforcer la formation des leaders de la FENPROSE dans la démarche de recherche de financements
- **Au niveau de l'intervention 3** : l'intervention a consisté à développer un plaidoyer pour obtenir l'appui des autorités dans les stratégies de développement de la filière sésame. Plusieurs démarches ont été menées dans ce sens mais elles gagneraient à être structurées d'avantage de manière à les rendre plus cohérentes pour une plus grande efficacité. Pour ce faire, il faut notamment :
 - Conduire le processus à terme avant la fin du projet en améliorant le plaidoyer en le basant surtout sur les données produites par la base de données

- Améliorer la communication de la FENPROSE en participant aux foires agricoles nationales (FIARA,) pour une meilleure visibilité en aidant la FENPROSE à concevoir une bonne stratégie de communication
- Lancer des appels à projet au profit des jeunes et des femmes pour améliorer les performances de la FENPROSE dans son rôle de développement de la filière sésame
- Développer une stratégie de financement des projets de développement de la production de sésame au profit des jeunes et des femmes en diversifiant le partenariat

CONCLUSION GENERALE SESAME

Ainsi sur le plan du revenu moyen des producteurs de sésame au Sénégal, il était de 131636 F CFA en 2017 et 134 658 F CFA en 2019. Soit une légère malgré des prix aux producteurs plus bas en 2019 qu'en 2017.

Concernant la production durable et gestion des ressources naturelles, on note une prise de conscience au niveau des producteurs de l'importance de produire sainement en respectant l'environnement. Cette prise de conscience a été confirmée par l'adoption à ce jour de 575 producteurs des pratiques de production durable. Ainsi, on note une application raisonnée des engrais chimiques c'est à dire, l'absence d'utilisation de pesticides de synthèse afin de conserver la fertilité des sols. De ce fait, sur certains aspects comme la gestion des paysages, et la biodiversité les résultats avec respectivement des scores de 2,25 et 1,67 en 2019 contre respectivement 1,25 et 1,50 en 2017 montrent des avancées. Ceci n'est pas le cas pour la gestion de la fertilité, la conservation de l'eau et l'adaptation au changement climatique malgré les sensibilisations et les formations dispensées par Rikolto dans le cadre de ce projet. La raison pourrait être le manque de suivi et l'indisponibilité des intrants compatibles avec la production durable (insuffisance de la fumure organique)

Pour ce qui est de la position des femmes au niveau des OP productrices de sésame, les sessions de renforcement des capacités ont porté sur la commercialisation du sésame et ont touché 20 femmes leader de la FENPROSE qui sont destinées à servir de modèle aux autres femmes de leur groupement respectif. Nous notons des progrès tant au niveau de leur présence au niveau des instances de décision de leur accès aux ressources productives comme le foncier et les intrants (engrais et semences) et de l'accès au crédit. Les résultats des enquêtes montrent que 17,9% femmes ont pu bénéficier de l'accès aux semences et aux engrais. Aussi 5 femmes sur les 20 femmes leader de la FENPROSE ont pu bénéficier de crédit. Ceci a été rendu possible grâce aux multiples sessions de renforcement de capacité et de coaching organisées à leur intention et du fonds revolving que la FENPROSE a mis en place en leur faveur

La participation des jeunes s'est faite à travers leur participation aux sessions de formation et d'accès aux intrants. En termes d'implication des jeunes, la situation de ces derniers est en train d'évoluer positivement au sein de la filière sésame. Avec l'appui du programme, ils maîtrisent de plus en plus les techniques de production du sésame grâce au renforcement de capacités. Aussi la prise en charge de leur préoccupation a été nettement améliorée avec l'institution d'espace d'expression qui leur est dédié au niveau de la fédération qui est le collège des jeunes qui se réunit annuellement pour le suivi du plan d'action qu'ils ont élaboré.

Au niveau de l'organisation et de la gouvernance, la FENPROSE est une organisation dont la notoriété ne cesse de grandir. Ce qui lui permet de mener des initiatives de plaidoyers fructueuses au profit de ses membres.



Un producteur semencier de sésame à Koussanar





Nouveau disque de semis vulgarisé par la recherche auprès des producteurs de la FENPROSE



Disques de semis sésame anciennement réadaptés

