

# RAPPORT DE LA REGION DE SAINT LOUIS

Thème du plaidoyer : Agriculture

## Problématique de la commercialisation du riz de la Vallée du Fleuve Sénégal: Quelles pistes de solutions durables?



Présenté par Ibrahima LY, Consultant, 77 529 96 97

Saint Louis, le 7 Décembre 2009



# SOMMAIRE

<b>1.- CADRE GENERAL DU PLAIDOYER</b>	<b>4</b>
11 Quelques repères historiques	4
12 Rappel des objectifs de la mission	5
13 Approche méthodologique	6
<b>2.- DIAGNOSTIC DE LA SITUATION</b>	
21 Présentation succincte de la région	9
22 Analyse du problème	12
23 Grille d'analyse du problème central	20
<b>3.- PLANIFICATION ET DEBUT DE MISE EN ŒUVRE DU PLAIDOYER</b>	<b>23</b>
31 Planification du plaidoyer régional	24
311 Objectif du plaidoyer	24
312 Cibles du plaidoyer	25
313 Activités clés	27
314 Messages clés	29
315 Les ressources mobilisées	30
316 Plan d'action	31
317 Mécanismes de suivi – évaluation	33
32 Amorce de mise en œuvre du plan d'action	34
<b>4.- DIFFICULTES RENCONTREES ET ENSEIGNEMENTS TIRES</b>	<b>38</b>
<b>5.- CONCLUSIONS, RECOMMANDATIONS ET PERSPECTIVES</b>	<b>38</b>
<b>ANNEXE</b>	<b>39</b>
<b>RESOLUTION ET GALERIE PHOTOS</b>	<b>39</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	<b>40</b>
<b>AGENDA ATELIER DE RENFORCEMENT DE LA PF DE SAINT Louis EN TECHNIQUE DE PLAIDOYER</b>	<b>41</b>

# 1.- CADRE GENERAL DU PLAIDOYER REGIONAL

## 1.1.- Historique

La mise en place d'une plate forme nationale régionale des acteurs non étatiques (A.N.E) ont jeté les bases d'un dialogue démocratique avec les autorités publiques et la délégation de la commission européenne qu'il importe de renforcer et de consolider dans la phase de mise en œuvre pour promouvoir la bonne gouvernance dans tous les secteurs de développement. Cette mise en place est une conséquence directe de l'Accord de Cotonou, une innovation majeure dans le rôle qui est dévolu aux acteurs non étatiques dans l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies de coopération dans les pays ACP. L'implication des A.N.E. a permis de mettre en exergue les enjeux majeurs qui découlent des accords de Cotonou qui ont fait du dialogue politique et de la participation des éléments fondamentaux de la mise en œuvre de ces accords.

Au Sénégal, la création de la « Plate-forme des A.N.E pour le suivi de l'Accord de Cotonou au Sénégal » a concrétisé la volonté de concertation et d'implication de la société civile, des partenaires économiques et sociaux et du secteur privé dans la mise en œuvre des accords de Cotonou, le suivi de l'exécution des différents programmes menés dans ce cadre.

Ainsi, la Plateforme des Acteurs Non Etatiques (PF-ANE) a bénéficié d'un accompagnement spécifique à travers le projet d'appui au programme de Bonne Gouvernance, initié par l'Etat du Sénégal et l'Union Européenne(UE) suivant les recommandations des Accords de Cotonou. Ainsi la PF à travers ses antennes régionales, a pu faire des propositions concrètes dans le sens de l'amélioration des politiques spécifiques qui sont :

- Education,
- Transport,
- Assainissement,
- Appui budgétaire,
- Commerce,
- Culture.

Ces propositions prennent en charge les préoccupations spécifiques locales. C'est dans ce cadre que la région de Saint Louis s'est proposé à faire le Plaidoyer sur la problématique de la commercialisation du riz de la vallée, notamment les pistes de solutions durables pour les acteurs de la filière. A toute fin utile, rappelons que, avec le désengagement de l'Etat dans les 1987 accompagné d'une impréparation des producteurs, la filière rizicole a connu une autre configuration. D'une filière avec deux acteurs principaux (producteurs et SAED), elle est devenue un lieu d'intervention de multiples acteurs : producteurs, fournisseurs d'intrants agricoles, prestataires de services agricoles, transformateurs, commerçants, etc. Dans ce nouvel contexte, évidemment, les plus nantis (commerçant et autres intermédiaires font subir aux petits producteurs leur tyrannie en dictant leur loi.

Ainsi un thème de Plaidoyer a été retenu lors de l'atelier de Lancement du processus qui avait réuni les ANE membres de la PF régionale et qui a également permis de valider le plan de plaidoyer qui vous sera présenté plus loin.

Le présent rapport s'inscrit dans ce contexte et est structuré autour des points suivants : (i) cadre général des plaidoyers, (ii) diagnostic de la situation, (iii) planification et début de mise en œuvre du plaidoyer, (iv) difficultés rencontrées et enseignements tirés, (v) Conclusions, recommandation et perspectives.

## **1.2.- Rappel des objectifs de la mission**

Avec l'émergence des antennes régionales, la PF a voulu prendre en charge les préoccupations spécifiques locales en menant un large processus de consultation qui a permis d'articuler les priorités régionales (il s'agit des 11 régions avant le dernier redécoupage administratif).

Ainsi, il s'est agit pour les groupes thématiques de s'offrir un ancrage régional et du même coup renforcer l'implantation et la crédibilité des antennes régionales dans le cadre de leur dialogue avec les autorités politiques et administratives locales.

### **Objectif spécifique**

Renforcer la participation des A.N.E au dialogue politique, social, économique et culturel, à la définition, au suivi et à l'évaluation des politiques et stratégies de développement par la mobilisation et la systématisation des contributions techniques des membres au niveau local.

### **Résultats attendus**

- Les ANE de chaque région ont échangé sur les priorités du développement de leurs localités respectives
- Les ANE de chaque région ont conçu et exécuté ensemble une activité de plaidoyer dynamique sur une thématique prioritaire de développement local
- Les ANE de chaque région ont signé avec les différentes autorités locales (politiques, administratives et techniques) des engagements définissant les domaines et les modalités d'une concertation systématiques pour la conception, le suivi de la mise en œuvre des politiques et des stratégies de développement suivant leurs compétences respectives.
- Les ANE sont renforcés en capacité de propositions pour ce qui est des politiques et programmes de développement.
- La PF ANE et ses membres dans les régions sont mieux armés pour soumettre des propositions à ses partenaires de la DCE et de l'ON dans le cadre du 10<sup>e</sup> FED

### **1.3.- Approche méthodologique**

C'est une approche pro active que la plate forme de Saint Louis a utilisé et celle-ci a consisté à identifier le problème qui se pose à l'agriculture dans la région de Saint Louis relativement à la problématique de commercialisation du riz de la vallée. La plate régionale de Saint Louis rappelle le en tant qu'acteur a la responsabilité d'agir, d'analyser la problématique, de trouver des solutions et de les proposer aux parties concernées.

Relativement à cette approche, il convient de noter que plusieurs étapes ont jalonné cette approche.

Etape 1 : Renforcement des capacités des acteurs non étatiques en technique de plaidoyer

Etape 2 : Zonage départemental et constitution de 3 équipes de plaidoyer avec à la tête de Chaque département un point focal

Etape 3 : Actions de plaidoyers dans chaque département

Etape 4 : Consolidation des résultats du plaidoyer dans les 3 départements (Saint louis, Dagana, Podor)

Etape 5 : Restitution – validation des résultats issus des différentes actions de plaidoyer

Etape 6 : Elaboration du rapport provisoire régional de plaidoyer autour de la problématique Retenue

Etape 7 : Restitution, partage et validation et formulation du rapport final.

#### **Autres éléments méthodologiques :**

La plate forme régionale entend aussi déployer une stratégie pour les médias. Elle sera la première structure à travers son point focal à être contacter pour avoir des informations sur le sujet. Cela sera possible en faisant :

- **Briefing de presse**

Organisation de briefing pour éduquer les reporters sur les buts par rapport au problème sur lequel la PF travaille.

- **Réunion de rédaction**

Quelques, les journaux, les stations de radio ou de télévision peuvent inviter le point focal et/ou un représentant comme expert politique pour donner un briefing de rédaction à leur bureau. Ou la PF peut suggérer une réunion s'il ya des questions particulières sur son agenda.

- **Déjeuner**

Inviter un reporter à déjeuner. Cette simple politesse aidera la PF à développer une relation personnelle et lui donnera une chance de s'expliquer de façon informelle l'importance de la question qui vous occupe.

- **Atelier pour journalistes**

Envisager d'inviter des journalistes et des reporters à un atelier d'une journée pour leur "enseigner" des choses sur la question et le travail que la PF régionale fait pour venir à bout de la lancinante question de la problématique de la commercialisation du riz de la VFS.

La Plate forme régionale des ANES devra par ailleurs :

- **Créer une liste de presse une liste de média:** une liste des média facilite les contacts avec les reporters et les agences de presse. Cette liste sera mise à jour régulièrement. La PF se renseignera sur les sujets que couvre chaque reporter et trouver et trouver qui d'autre doit être ajouté à la liste ;
- **Développer des matériels pour la presse :** des dossiers de presse, des communiqués de presse ;
- **Créer des occasions pour la presse :** manifestations de presse, des communiqués de presse (conférence de presse), éditoriaux d'opinion) (expression d'opinion dans le journal), articles de fond, lettres des lecteurs, discussions à la radio ou à la télévision.

### **Les outils utilisés**

La campagne de plaidoyer dans la région de Saint Louis a utilisé plusieurs techniques, entre autres :

- **Manifestation publique**

Cette action a été faite en alliance avec le collège des producteurs de riz et la fédération des périmètres privés de Dagana. Elle a été une activité de masse qui a mobilisé des individus et des organisations qui partagent le même souci et ont mis la pression sur les décideurs qui sont entrain de prendre une décision.

- **Les communiqués de presse**

Cela s'est traduit par un ensemble de documents de proposition publiés dans le but d'argumenter la conscientisation par rapport à une situation particulière en dénonçant une politique jugée inadéquate.

- **Information Education et communication (IEC)**

L'IEC dans le cadre de la campagne de plaidoyer menée par la PF de Saint Louis a constitué une combinaison de techniques et d'approches afin de promouvoir un changement de

comportement (adoption de comportements bénéfiques, l'abandon de comportements nocifs ou la modification de comportement existants). Cette technique a été adaptée au contexte de problème de la commercialisation du riz local.

- **Communication pour un changement social**

Elle a consisté en une série de dialogue public et privé par lequel les gens ont pu définir ce qu'ils sont, ce qu'ils veulent et comment ils peuvent l'obtenir. C'est une activité à réaliser le plus souvent dans la vallée du Fleuve Sénégal.

- **Le marketing social**

En mettant en œuvre et en s'appropriant ensuite un plan marketing social centré sur la commercialisation du riz local, les ANE se sont posés en véritables acteurs capables d'offrir leur contribution significative et de démontrer leur implication effective et efficace à la recherche d'une solution durable à un problème national qui dure depuis trop longtemps.

Ce plan marketing social est différent de tous ceux qui ont déjà été tenté par le passé de façon ponctuelle et disparate. Il a tiré son originalité à la fois de : son envergure (espace géographique et cibles), son contenu (alliance de deux techniques de marketing) et son processus de mise en œuvre (alliance entre acteurs).

L'objectif n'était pas seulement de vendre du riz comme un produit quelconque. Il s'agit de vendre le riz local, notre riz qui doit être accepté dans l'esprit du consommateur sénégalais comme étant un riz meilleur à tous points de vue (grande valeur nutritive, confiance de savoir où et comment ce riz a été produit, confort dans le mode de cuisson, sentiment citoyen de savoir que l'on joint l'utile à l'agréable en consommant un produit de qualité tout en aidant le producteur national et à rétablir l'équilibre de la balance commerciale de son pays, etc.)

Pour cette raison, un type de marketing mieux approprié aux résultats recherchés a été utilisé tout en ne délaissant pas la technique du marketing commercial. Ce type relativement nouveau de marketing s'intitule le marketing social et il sera allié au marketing commercial pour donner un plan original qui prendra en compte tous les problèmes et identifiera une large palette de stratégies diverses.

Le marketing social est l'application des techniques et stratégies du marketing commercial à des milieux relevant de problématiques sociales, environnementales et culturelles. Ces techniques ont un large impact très positif dans les prises de consciences collectives et individuelles. Ce serait une grave erreur que de faire un plan marketing basé sur des stratégies exclusivement du marketing commercial parce que la mévente du riz local repose plus sur des causes culturelles et sociales que sur d'autres causes.

Cependant même si les techniques de marketing social se révèlent efficaces dans la sensibilisation du public à certaines problématiques, il n'en demeure pas moins que les techniques du marketing commercial vont être mises à contribution par souci de réalisme parce que toute vente d'un produit obéit aussi à une logique de marché.

- **Sensibilisation**

La technique de sensibilisation a été plus souvent utilisée, même si "Sensibiliser n'est pas plaider" parce que elle ne vise pas à demander un changement concret dans une situation donnée. L'action de sensibilisation ici a été plutôt une activité qui a consisté à informer et à vouloir faire adhérer les cibles que la PF des ANEs à identifier sur la question de la problématique de la commercialisation du riz local.

### **Limites méthodologie**

- Insuffisance de capacités des ANEs en technique et outils de plaidoyer
- Insuffisance d'expérience en matière d'activités de plaidoyer dans la zone
- Il est important de souligner que la PF régionale des ANE de Saint Louis est une organisation à but non lucratif et tout ce pourquoi il fait un plaidoyer doit être charitable en rapport avec le soulagement de ceux qui souffrent de la mévente du riz de la vallée.
- La PF régionale de Saint Louis n'est pas équipée pour entreprendre des actions de plaidoyer. Un réel renforcement des capacités devra faire le lien entre l'action et l'analyse au niveau local et le plaidoyer international. Pour cela, la PF des ANES de Saint Louis a besoin "d'accompagnants" qui puissent entrer dans la réalité des gens défavorisés par la problématique et l'interpréter ou la traduire en cadre conceptuels sophistiqués et en politique détaillées intelligibles à ceux qui rédigent les politiques correspondantes.

## **2.- DIAGNOSTIC DE LA SITUATION**

### **2.1.- Présentation succincte de la région**

Au plan administratif, la région de Saint Louis est a été créée par la loi 2002 – 02 du 15 Février 2002 qui consacre sa division en deux régions administratives que sont Saint-Louis et Matam, la région de Saint - Louis est située dans la partie septentrionale du Sénégal et à la lisière du désert. Elle est limitée à l'Est par la région de Matam, à l'Ouest par l'Océan Atlantique, au Sud par la région de Louga et au Nord par le fleuve Sénégal qui constitue la frontière entre la République Islamique de Mauritanie et la République du Sénégal. Elle couvre une superficie de 19 034 Km<sup>2</sup>, soit environ 10 % du territoire national et comprend, au plan administratif, 03 départements, 07 arrondissements, 19 Communes, 18 Communautés rurales renfermant près de 641 villages officiels. La population de la nouvelle région de Saint – Louis est estimée à 695 720 habitants en 2002 soit une densité moyenne de 36,6 hts /km<sup>2</sup>. La population de Saint – Louis représente près de 7% de la population totale du Sénégal.

Le climat de la région est de type sahélien et est caractérisé par :

- des alizés continentaux chauds et secs ou Harmattan ;
- des températures moyennes annuelles élevées et relativement constantes avec cependant l'influence adoucissante de la mer et des alizés maritimes sur l'ouest du Delta ;
- une pluviométrie faible et irrégulière.

La configuration naturelle de la région définit trois zones écologiques distinctes en fonction de leur emplacement par rapport au fleuve :

- le Walo (delta et vallée) : terres humides qui bordent le fleuve Sénégal, propices à la culture irriguée et à la pisciculture ;
- le Diéri : terres éloignées du fleuve, jamais atteintes par les crues, favorables au maraîchage et à l'élevage ;
- la zone des Niayes ou Gandiolais, située sur la frange maritime, connue pour les activités de pêche maritime et de maraîchage.

Les types de sols sont caractéristiques des trois zones naturelles et portent des formations végétales spécifiques :

- le Walo : les sols de la Vallée sont plus ou moins argileux, d'origine alluvionnaire, classés en fonction de leur situation par rapport aux crues et aux fréquences d'inondations : Hollaldé, Falo, Diacré et Fondé. Les sols du Delta sont pour la plupart des sols halomorphes contenant des sels solubles. Les formations végétales de la vallée sont dominées par l'acacia nilotica ou gonakié et celles du Delta sont des mangroves et quelques acacias.
- La zone des Niayes est dominée par la présence des sols dunaires du Gandiolais. On y rencontre plusieurs types de végétations en fonction de la salinité des sols. Les sols de la zone Diéri sont pour l'essentiel de type Dior, plus ou moins dégradés. La végétation est constituée de la savane arbustive avec un tapis herbacé au niveau de la strate inférieure et divers types d'acacias au niveau de la strate supérieure. Du point de vue des ressources naturelles, la région présente de bonnes dispositions.

La région de Saint-Louis est connue surtout pour sa vocation agricole. Avec une superficie de 19 034 km<sup>2</sup>, les terres de la région qui représentent près de la moitié du potentiel irrigable de la rive gauche du fleuve Sénégal (240 000 ha), ont une vocation agricole. Dans le département de Podor où de grandes superficies sont exploitées en cultures de décrue sans apport significatif d'engrais avec des rendements satisfaisants, la bonne qualité des terres est surtout le résultat des dépôts de limons pendant les périodes de crue. Par ailleurs, la bonne qualité des terres de la région en général se traduit par des ressources végétales et fauniques importantes et variées qui offrent les bases d'un développement endogène durable.

On note un important potentiel hydraulique formé par les eaux de surface et les eaux souterraines. Les eaux de surface sont constituées par le fleuve Sénégal et ses réservoirs annexes (affluents, défluent et dépressions), ainsi que de nombreux marigots et mares

temporaires qui se forment pendant l'hivernage. Depuis la mise en service des barrages de Diama et de Manantali, respectivement en 1986 et 1988, la région de Saint-Louis dispose d'un potentiel encore plus important en eau de surface. En effet, le débit moyen interannuel du fleuve est à ce jour de 732 m<sup>3</sup> /s, soit un volume d'eau correspondant à 23 milliards de m<sup>3</sup> contre 432 m<sup>3</sup>/s pour un volume d'eau correspondant à 13 milliards de m<sup>3</sup> avant la mise en service des barrages.

Les eaux souterraines sont dans l'ensemble abondantes. Elles sont constituées de plusieurs types que sont les nappes phréatiques peu profondes mais sujettes à la salinisation et l'importante nappe du Maestrichtien dont la profondeur varie entre 50 m au Nord et 250 m au Sud-Est. Cette dernière, présente une certaine salinité à l'ouest de la région et alimente l'ensemble des forages du Diéri avec des débits d'exploitation variant entre 20 et 110 m<sup>3</sup>/ h.

L'agriculture est la principale activité économique malgré une pluviométrie déficitaire. Elle est pratiquée à la fois sous pluie, en irrigation et en décrue.

La région de Saint-Louis est principalement une région agricole. La volonté manifeste des autorités d'en faire une région agroindustrielle passe par la promotion d'un certain nombre de produits utilisés comme consommation intermédiaire par les industries et/ou qui occupent une part importante dans le budget de consommation des ménages. Ces produits sont pour la plupart importés, grevant de plus en plus les devises du pays et détériorant en conséquence la balance commerciale. Ce sont principalement le riz, la tomate, la patate et l'oignon. Faisant ainsi l'objet d'une forte demande, donc d'un marché important ces produits portent la vocation agroindustrielle de la région de Saint-Louis.

Le secteur agricole occupe une place centrale dans l'économie de la région de Saint-Louis. Place conférée par une disponibilité importante des ressources et Potentialités. Ainsi, la région abrite plus de la moitié du potentiel des terres irrigables (180 000 ha) de la rive gauche du fleuve Sénégal (240 000 ha). La disponibilité des ressources en eau douce, par l'existence du fleuve qui longe la région et les importants ouvrages hydrauliques de Diama (1986) et Manantali (1992) font qu'annuellement trois types de cultures y sont pratiqués. La population active agricole tourne autour de la moyenne de 70 %. Ce qui confère à l'agriculture un rôle essentiel dans la lutte contre la pauvreté. Celle-ci bénéficie de l'encadrement des structures telles que la SAED et les services déconcentrés (ISRA, ADRAO, DRDR) dans les domaines des techniques culturales et de la gestion de l'exploitation. En sus du rôle important joué par la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal avec des moyens financiers importants injectés, le financement de l'agriculture doit être promu au niveau du système financier décentralisé. Région à forte vocation agricole, Saint-Louis, avec ses énormes potentialités, doit s'orienter de plus en plus vers la création d'unités agro-industrielles afin d'accompagner le développement du secteur. Malheureusement les grandes capacités de développement agricole de la région se trouvent plombées par un certain nombre de contraintes qu'il faut lever afin de rendre le secteur plus performant.

Le riz est l'aliment de base de la consommation des ménages dans la région de Saint-Louis et au Sénégal. Il fait l'objet d'une forte consommation. Ainsi le marché potentiel de riz au niveau national est très important donnant de grandes perspectives à la production et à l'agro industrie.

A la lumière de ce qui précède, il apparaît évident que la solution à la crise qui touche le secteur du riz est considérée par tous comme une priorité de premier ordre ; ceci au moins pour trois raisons principales :

- Le riz reste la culture la plus importante au niveau de la Vallée.
- Il subit une concurrence déloyale du riz asiatique importé (un sous-produit)
- Les producteurs du riz restent encore mal organisés pour entreprendre les efforts nécessaires afin d'avoir une meilleure maîtrise du marché.

Le riz est le produit alimentaire le plus consommé pas uniquement dans la Vallée, mais aussi à l'échelle nationale et même à travers la région ouest africaine. Au cours de ces dernières années, la consommation du riz au Sénégal a rapidement augmenté pour atteindre environ 600.000 tonnes par an. Contrairement à une idée répandue présentant le riz local comme trop cher et peu compétitif par rapport au riz importé, par ailleurs d'autres études ont montré à l'évidence qu'il s'agit plutôt d'un manque de visibilité du riz local et de difficulté d'accès à la bonne information des consommateurs sénégalais.

Cependant, subsiste encore quelques contraintes au regard d'un environnement institutionnel et économique qui est apparu inadéquat et/ou déficients. Entre autre, il est noté :

- un système de crédit rigide et inadapté (procédures longues et compliquées) ;
- un quasi monopole de la CNCAS sur le crédit ;
- des retards dans l'évacuation de la tomate vers l'usine de transformation ;
- des besoins en connaissances et technologies (savoir faire, informations sur les nouveautés) insatisfaits;
- un enclavement et isolement de l'île Amorphil, notamment aux périodes critiques de mise en place des facteurs de production et d'évacuation des récoltes ;
- l'impact négatif des politiques agricoles nationales (concurrence du riz importé ; prix aux producteurs peu incitatifs pour les autres cultures comme la tomate et l'oignon);
- la mauvaise préparation des producteurs au désengagement de la SAED et au transfert de la gestion des aménagements.
- Manque de professionnalisation des producteurs de riz

## **2.2.- Analyse du problème**

### **2.2.1.- Identification des problèmes recueillis in extenso**

- Emigration clandestine
- Intensification de l'élevage dans la vallée du FS et en particulier dans la zone sylvo pastorale
- Problématique de la pêche maritime et continentale : Production et transformation des produits halieutiques

- Exploitation forestière
- Conservation de la biodiversité et gestion des ressources naturelles (Environnement)
- Industrialisation dans la vallée du FS : les PME et PMI
- Enclavement des zones de production rizicole
- Exploitation minière et de l'artisanat
- Transport et télécommunication dans la vallée
- Problèmes fonciers dans la vallée
- Santé, éducation, formation et problèmes de jeunesse dans la région
- Hydraulique rurale
- Le foncier
- Agriculture : Problème commercialisation riz local
- Hydraulique urbaine et assainissement

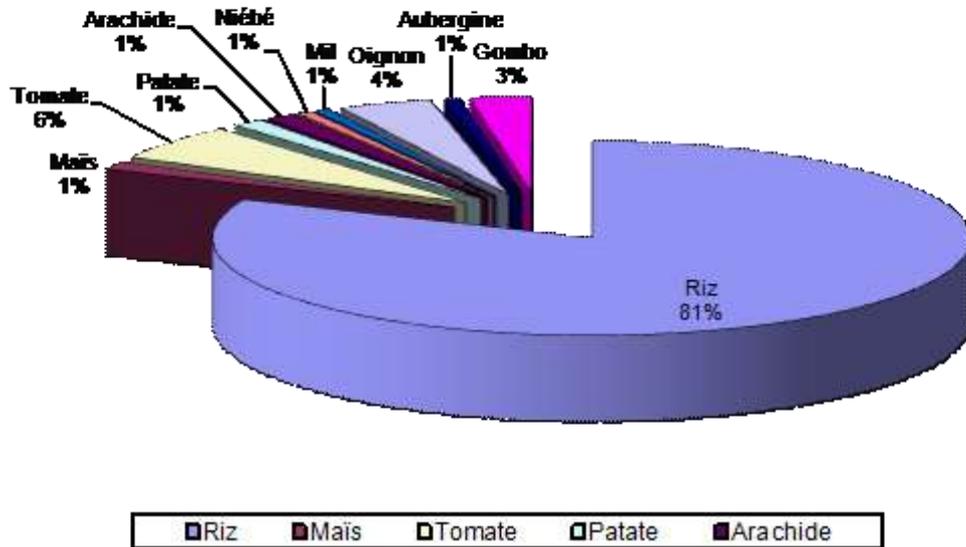
### 2.2.2- Priorisation

- 1<sup>er</sup> Agriculture : Problème commercialisation riz local
- 2<sup>ème</sup> Problématique de la pêche maritime et continentale : Production et transformation des produits halieutiques
- 3<sup>ème</sup> Intensification de l'élevage dans la vallée du FS et en particulier dans la zone sylvo pastorale
- 4<sup>ème</sup> Enclavement des zones de production rizicole
- 5<sup>ème</sup> Problèmes fonciers dans la vallée
- 6<sup>ème</sup> Santé, éducation, formation et problèmes de jeunesse dans la région
- 7<sup>ème</sup> Conservation de la biodiversité et gestion des ressources naturelles (Environnement)
- 8<sup>ème</sup> Hydraulique urbaine et assainissement
- 9<sup>ème</sup> Exploitation forestière
- 10<sup>ème</sup> Emigration clandestine
- 11<sup>ème</sup> Transport et télécommunication dans la vallée
- 12<sup>ème</sup> Transport et télécommunication dans la vallée
- 13<sup>ème</sup> Industrialisation dans la vallée du FS : les PME et PMI
- 14<sup>ème</sup> Exploitation minière et de l'artisanat

## Analyse du problème central

La problématique : Commercialisation du riz produit dans la vallée du Fleuve Sénégal

### Proportion des cultures en contre saison chaude



- Plus de 15.000 Tonnes (60%) de riz local mévendus (concurrence riz importé et qualité du riz local: stock important dans les magasins occasionnant des impayés de plus de 1,5 milliard auprès des institutions financières ;
- Le riz reste la culture la plus dominante dans la vallée et occupe plus de 85% de la population des régions de Saint Louis et Matam.
- Taux de pénétration du riz de la vallée au marché national : moins de 20% (parce que préférence des populations au riz importé)
- Pertes énormes pour les producteurs : appauvrissement de milliers de paysans poussés à l'exode rural.
- Risques réels de pénaliser fortement le taux de remboursement de la Contre Saison Chaude 2009, qui est à ce jour extrêmement faible, environ 4% et la mise en place du nouveau crédit pour la Contre Saison Chaude 2010.
- Manque d'homogénéité du riz de la vallée : évoquée par les consommateurs
- Refus des ménages urbains à consommer le Riz de la Vallée à cause des impuretés et de leur perception sur le mode de cuisson ;
- Forte insuffisance de campagne de vulgarisation, de marketing et de promotion du riz local ;
- Absence de label dans le riz commercialisé (pas de traçabilité du produit);
- Absence de souscription à une charte qualité par les producteurs de riz ;
- Manque de rizeries équipées aux normes de qualité ;
- Insuffisance de la professionnalisation des acteurs de la filière riz : désorganisation ;
- L'essentiel du riz local est décortiqué dans les rizeries traditionnelles non équipées
- Le riz local eu égard au coût de production n'est pas très compétitif par rapport au riz importé ;

- Manque de professionnalisation des organisations de producteurs
- Enclavement des zones de production ;
- Manque d'infrastructures de stockage en quantité et en qualité;
- Accès difficile aux facteurs de production ;
- Dysfonctionnement structurels au niveau du marché intérieur de riz (circuits de commercialisation, financement inadapté) ;
- Faible qualité de la transformation artisanale ;
- Offre de riz dispersée ne favorise pas des économies d'échelle (réduit la compétitivité du riz de la vallée).

### **Choix du thème de plaidoyer sur la base de la matrice**

Les 12 thèmes priorisés ci-dessus ont été tous passés à une matrice d'évaluation, ce qui a permis de retenir l'agriculture : problématique de la commercialisation du riz de la vallée comme thème central. Les déterminants de cette matrice sont :

- Est-ce qu'une nouvelle politique peut faire avancer le problème ;
- Impact possible sur un grand nombre de personnes
- Chances de réussite
- Potentiels à travailler dans les coalitions
- Les risques potentiels
- Potentiel de la PF régionale des acteurs non étatiques de Saint Louis pour plaidoyer effectivement sur le thème

A Chaque critère d'appréciation est affecté un coefficient de 1 à 5, ceci a permis de donner une moyenne de 4 sur 5 pour la problématique qui a été retenue.

### **Analyse du thème et des politiques : Le riz de la vallée du Fleuve Sénégal est-il compétitif ?**

La filière riz au Sénégal ne semble pas bénéficier ne semble bénéficier à priori d'une bonne image. Cette riziculture serait "trop chère" car elle nécessite, pour une part importante, une irrigation par pompage et un travail mécanisé des sols. Les équipements se dégradent et la pratique des provisions pour renouvellement n'est pas encore développée. Le prix du riz serait peu, voir pas compétitif par rapport au riz importé. La production nationale couvre moins de 20% des besoins et les importations ont dépassé les 700.000 tonnes en 2002, pour un montant supérieur à 100 milliards de F CFA. A titre de comparaison, la filière malienne paraît plus dynamique : la production nationale fournit plus de 80% du riz consommé et elle est aujourd'hui compétitive face au riz importé. Aussi les partenaires de développement, qui ont par ailleurs beaucoup investi dans la riziculture Sénégalaise, ont-ils pu paraître moins engagés ces dernières années dans la promotion de cette filière, suggérant une diversification vers d'autres productions. Qu'en est-il aujourd'hui ?

Contrairement à la campagne 96/97, la situation de la vallée du Fleuve Sénégal s'est beaucoup améliorée en termes de productivité mais compte tenu du fait que la production n'a pas évolué sensiblement, elle n'a pas pu infléchir la tendance vers une situation plus favorable au niveau de la filière nationale de riz. Ainsi si au niveau national la filière est à la

limite de la non rentabilité, le riz de la vallée et celui de Basse Casamance semble détenir un avantage comparatif.

### La concurrence ou la tyrannie du riz importé.

Le riz local doit faire face à la concurrence du riz importé, lequel représente 80% de l'offre globale de riz. De 1995 à 2002 les importations de riz ont augmenté de près de 63% passant de 435.000 tonnes riz à 709.575 tonnes, soit en valeur de 50 à 110 milliards de FCFA. La part de marché de la production locale se situe entre 7% et 13% durant cette période. Les importations sont constituées à 95% de riz brisé à 100% en provenance d'Asie. La Thaïlande est le premier fournisseur depuis 1997, représentant les deux tiers des importations en 2002. En termes de prix, c'est le riz indien qui est le moins cher à l'importation mais c'est également un riz de qualité moindre en raison de ses nombreuses impuretés.

Au niveau des importateurs, le poids dominant de certains opérateurs a pu être critiqué. Alors qu'il y avait 43 importateurs après la libéralisation en 1996, ils sont aujourd'hui 07 (sept) à se partager le marché. Or, d'après l'étude ISE/PNUF (2003), il n'y aurait pas d'entente entre ces derniers pour imposer des prix sur le marché, qui apparaît donc concurrentiel. Ceci apparaît contradictoire avec les critiques des pressions (à la baisse des prix) exercées par les importateurs sur les producteurs.

Il n'en demeure pas moins que ces importations massives de riz constituent un problème majeur pour la filière, qui aurait tout intérêt à reconquérir son marché intérieur. La production locale supporte des taxes équivalentes à celles de l'importation mais elle permet de réaliser une économie significative en devises. En outre, il est estimé que le riz génère des volumes de transactions globales dix fois supérieures à son produit brut intrinsèque par ses effets induits en amont (services mécanisés de préparation des sols, aménagement des périmètres, pompage de l'eau...) et en aval (récoltes, battage, transformation, distribution...).

### Superficies aménagées et exploitables

Délégations	Superficies aménagées	Superficies exploitables
Dagana	66 464	53 464
Podor	21 557	19 833
Matam	9198	8698
Bakel	2656	1503
<b>Total</b>	<b>99 875</b>	<b>83 398</b>

### Vallée du Fleuve Sénégal : Potentiel aménagé et disponible

Vallée	Potentiel (Ha) <b>240 000</b>	Aménagé : 99 875Ha		Disponible : 140 125 Ha	
		Riz : 56 467	Polyculture : 43 408	Riz : 47 383	Polyculture : 92 742

Le riz est l'aliment de base de la consommation des ménages dans la région de Saint-Louis et au Sénégal. Il fait l'objet d'une forte consommation. Ainsi le marché potentiel de riz au

niveau national est très important donnant de grandes perspectives à la production et à l'agro industrie.

### La demande de riz au Sénégal

Année	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Libellé</b>								
<b>Demande globale (T)</b>	389 019	410 309	421 388	432 765	444 450	456 450	468 774	481 431
<b>Prod de la Région (T)</b>	83 955	62 918	54 575	79 594	77 665	88 281	59 474	80 424
<b>Pourcentage de la dmde</b>	(22%)	(15%)	(13%)	(18%)	(17%)	(19%)	(13%)	(17%)
<b>Importations (T)</b>	435 500	627 200	452 000	535 300	658 070	501 657	632 253	709 575
<b>Offre globale (T)</b>	536 250	724 050	565 100	677 723	796 520	631 760	775 377	873 588

Ce tableau retrace l'évolution de la demande et de l'offre. Il témoigne des fortes perspectives que doit saisir la région de Saint-Louis pour développer sa production. Celle-ci tourne en moyenne autour de 17 % de la demande nationale ; laissant ainsi une marge importante à saisir. La consommation moyenne de la région tourne autour de 69 458 tonnes. La production locale comble largement ce besoin et parvient même à dégager un surplus pouvant servir à la consommation au niveau national. Mais ce surplus est trop faible par rapport à l'importance de la demande nationale. D'où les fortes quantités importées qui grèvent de plus en plus les réserves en devises du pays. Ainsi des politiques doivent être mises en place pour créer les conditions de développer la production de riz tant au niveau des surfaces à aménager que des rendements. Cela passe par une réforme foncière ouvrant la possibilité aux grandes exploitations et des actions plus ardues au niveau de la recherche pour avoir des rendements plus importants et une meilleure qualité.

L'objectif d'une production de 500 000T implique que le marché national hors Fleuve puisse Absorber autour de 200 000T de riz VFS, ce qui correspond à un taux de pénétration du marché national de l'ordre de 20%. Un objectif de production de 750 000 t de paddy implique une commercialisation hors Fleuve de l'ordre de 350 000 t de riz, soit un taux de pénétration de 30%. Une double contrainte, surmontable, apparaît en ce qui concerne la nature de la production locale : d'abord la préférence pour le riz parfumé, qui devrait conduire à développer ce type de riz dans la VFS ; ensuite la préférence pour la brisure, qui pourrait obliger, sauf modification des attitudes des consommateurs, à transformer le paddy en brisures homogènes. Face à l'importance du déficit vivrier, le développement des exportations n'apparaît ni souhaitable, ni d'ailleurs économiquement réalisable, Compte tenu des prix admissibles.

Les conditions pour atteindre les objectifs en matière de pénétration du marché intérieur tiennent essentiellement à l'amélioration du système de commercialisation : (1) les grossistes urbains en riz doivent pouvoir s'approvisionner en riz de la VFS avec la même facilité que pour le riz importé, avec des marges similaires ; (2) le riz de la VFS devra être présent sur le marché tout au long de l'année, ce qui exige, entre autres, un système de financement des stocks ; (3) les rizeries devront être mieux utilisées (et leur capacité augmentée), afin de pouvoir fournir à ces marchés exigeants un riz propre et trié ; (4) la capacité de stockage des rizeries, actuellement très faible, devra enfin être considérablement développée, notamment pour le stockage de la production de contre saison. Les campagnes de sensibilisation des consommateurs sur le riz local devront enfin être poursuivies voire intensifiées.

La filière riz de la Vallée du Fleuve Sénégal apparaît compétitive et contribue de manière significative à relever le défi de la sécurité alimentaire du Sénégal. Les progrès en matière d'amélioration de la productivité sont notables par rapport à la décennie précédente. Mais, cette compétitivité semble menacée par des dysfonctionnements structurels au niveau du marché intérieur (circuit de commercialisation, difficulté du financement des campagnes, sécurisation insuffisantes du foncier...) et une concurrence asiatique agressive, qui nécessitent une réponse de la part des pouvoirs publics. Cela passe notamment par un renforcement des mesures d'ordre institutionnel et réglementaire (protection temporaire de la filière en cas de concurrence déloyale avérée, exonération de la TVA sur les intrants et les machines agricoles, réforme du foncier afin de créer les conditions sécurisantes de garantie des droits aux exploitants agricoles...) et une volonté politique de promouvoir le riz local au niveau national. Ces obstacles devront être surmontés si le gouvernement souhaite atteindre l'objectif de couverture de 45% des besoins nationaux d'ici à l'horizon 2010.



### 2.3.- Grille d'analyse du problème

Pour analyser la problématique retenue par la PF régionale de Saint Louis, nous nous sommes appuyés sur une grille d'analyse du problème qui a permis de déterminer sous problèmes, et pour chacun les causes, les conséquences et les solutions durables envisagées.

#### Le problème central : faible commercialisation du riz de la vallée du Fleuve Sénégal

Problème	Causes	conséquences	Solutions
SP 1 : dysfonctionnement structurel du marché intérieur	Non maîtrise des circuits de commercialisation	Circuits informels, les plus forts dictent leur loi aux plus faibles	Assainir et mieux organiser le circuit de la commercialisation
	Accès difficiles aux intrants (dont le crédit)	Crédit inadapté au financement de la riziculture	Offre de crédit adaptée aux financements de la riziculture. Subventionner les intrants et matériel agricole
	Inorganisation des producteurs de riz	Manque de professionnalisation des organisations paysannes	Appuyer au développement organisationnel et institutionnel des Organisations de producteurs (OP)
	Mévente de la production	Pertes de recettes pour les producteurs : appauvrissement de milliers de paysans. Poussés vers l'exode	Prise de mesure d'ordre institutionnel et réglementaire par l'Etat
	Importations non contrôlée du riz d'Asie	Taux de pénétration faible au marché national La compétitivité du riz local	Inscrire le riz au tableau spécial comme l'oignon Baisse généralisée des facteurs de production
SP2 : absence de labellisation	Rizeries traditionnelles non équipées aux normes de qualité	Manque d'homogénéité	Inciter les rizeries à se mettre aux normes
	Absence de souscription aux normes de qualité	L'itinéraire technique de qualité n'est pas respecté	Adhésion des producteurs à une charte qualité Besoins de connaissances et technologies sur le riz
	Insuffisance de campagne de vulgarisation, promotion et marketing	Refus des ménages urbains à consommer le riz local	Campagne de plaidoyer "consommer local"
SP3 : Institutions financières (Banques & mutuelles) en perte de vitesse)	Non paiement du crédit	Lignes de crédit pour financer l'agriculture non renouvelées	Améliorer la vente du riz local Contrôler les importations de riz Renouvellement conditionné des licences

			d'importation à l'achat de riz local Fonds de commercialisation adapté et conséquent
SP4 : Insuffisance du stockage (nombre et inadaptation des magasins)	Evaluation approximative des besoins des en stockage	Non respect du taux d'humidité	Créer des aires de stockage appropriés et adaptés
SP5 : Offre de riz dispersé et disparate	Peu d'intéressement du secteur privé	Renchérit les couts de commercialisation (coûts de revient)	Consolidation de l'offre par un marché national de regroupement de riz (2 à 3 marchés tampons)
SP 6 : Politique agricole inefficace	Manque affirmé d'une volonté politique	Impréparation des producteurs à la libéralisation Impacts négatifs (appauvrissement)	Décrets d'application de la loi agro sylvo pastorale
SP 7 : Enclavement des zones de production		Lente évacuation des productions	Amélioration et création de piste de production

Légende :

SP : Sous problème

- Le riz qui est la céréale la plus consommée au Sénégal occupe une place centrale dans les stratégies nationales de sécurité et de souveraineté alimentaire.
- La vie économique dans la région de Saint Louis repose essentiellement sur la riziculture. La déstructuration de la filière a eu des impacts négatifs sur divers segments socioprofessionnels comme l'élevage et l'artisanat rural. Il n'est même pas excessif de dire que dans les régions concernées, quand le riz marche tout va.
- L'apport des femmes dans l'économie du riz est considérable en termes de participation directe dans l'entreprise rizicole. Plusieurs femmes gèrent de petites parcelles destinées à la consommation familiale, s'activent dans le petit commerce de riz blanc. Certaines femmes exploitent leurs propres parcelles où gèrent des micro-entreprises de transformation, ce qui leur confère un pouvoir socioéconomique au sein du ménage et de la communauté.
- Le riz local fait face à de multiples contraintes parmi lesquelles on peut citer l'accès aux facteurs de production, la désorganisation du système de commercialisation, la libéralisation des importations, et la faible qualité de la transformation artisanale.
- Les organisations de producteurs, jugent que l'amélioration des performances de la filière est un combat d'abord politique avant d'être technique et financier. Ce combat doit fédérer l'ensemble des énergies et reposer sur des alliances entre les producteurs, les commerçants, les autres corps socioprofessionnels concernés et la société civile.

#### La Vallée du Fleuve Sénégal : entre précarités et vulnérabilités

Le contexte des moyens d'existence dans la région de Saint Louis est typique à beaucoup de scénarios du développement rural. Il est caractérisé par les possibilités restreintes aux excédents et rentabilité des marchés lorsqu'elles existent, la faible technologie et le non accès aux capitaux pour la transformation et le traitement des produits agricoles, le cercle vicieux du remboursement de la dette agricole et les faibles perspectives d'emploi en milieu rural. Dans ce contexte, les événements climatiques ne sont souvent que des causes qui viennent exacerber les vulnérabilités sous-jacentes et la pauvreté chronique.

Ces vulnérabilités signifient que les ménages ayant peu d'alternatives économiques viables, s'ils en ont, font face à la malnutrition et à l'incapacité de répondre à d'autres besoins essentiels en période de soudure entre les récoltes et/ou suite aux impacts climatiques sévères. Pour y faire face, ceux qui sont en mesure de faire le voyage – dont la plupart sont de jeunes hommes – émigrent vers les centres urbains ou en Europe via l'émigration clandestine pour trouver du travail, ce qui veut dire souvent que les femmes, les enfants et les personnes âgées sont laissés dans des conditions encore plus vulnérables. Les statistiques du RDH du PNUD pour le Sénégal montrent que St. Louis bien que n'étant pas

la plus pauvre des régions du pays, est l'une des deux seules régions qui a souffert des retards prononcés dans l'amélioration progressive des indicateurs du RDH au cours des années 90.

Les activités de plaidoyer devront à terme renforcer la capacité des communautés à faire changer et/ou à faire mieux face aux vulnérabilités, La PF régionale et ses partenaires ont pris conscience que des efforts ultérieurs devront être concentrés sur l'accroissement des profits des petits producteurs et petites productrices de la région au niveau des marchés qu'ils ou elles ciblent dans leurs activités.

L'apport des femmes dans l'économie du riz est considérable en termes de participation directe dans l'entreprise rizicole. Plusieurs femmes gèrent de petites parcelles destinées à la consommation familiale, s'activent dans le petit commerce de riz blanc. Certaines femmes exploitent leurs propres parcelles où gèrent des micro-entreprises de transformation, ce qui leur confère un pouvoir socioéconomique au sein du ménage et de la communauté. Une solution durable à la problématique de la commercialisation du riz de la vallée est tout aussi salubre pour cette catégorie de personne. En conclusion, nous retiendrons que le plaidoyer sur le thème sus mentionné contribuera significativement à l'atteinte des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD) en réduisant sensiblement :

- L'extrême pauvreté et la faim ;
- Promouvant l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes.

Par ailleurs, les activités de plaidoyer entrent en droite ligne la politique nationale de réduction de la pauvreté exprimée dans le DSRP 2007 – 20015. De manière concrète l'amélioration de l'environnement du commerce du riz local favorisera sans aucun doute la création de richesses, ce qui réduira la pauvreté d'une part, développera l'agrosylvo pastoral et la sécurité alimentaire d'autre part qui constitue un élément important de stratégie de croissance accélérée.

### **3.- PLANIFICATION ET DEBUT DE MISE EN ŒUVRE DU PLAIDOYER**

IL n'a pas été possible matériellement d'engager une réelle campagne de plaidoyer au niveau de la région en raison de :

- L'absence de ressources transférées à cet effet
- D'un calendrier très étroit qui n'a pas permis une marge de manœuvre entre le lancement de l'activité et l'atelier de renforcement des capacités des acteurs de la région.

Des perspectives de trouver des ressources additionnelles autorisent bien des perspectives de réalisation d'une campagne soutenue de plaidoyer sur la problématique retenue par la région comme prioritaire et centrée sur la problématique de la commercialisation du riz local. Des inputs seront rendus disponibles dans ce document, lequel permettra de réaliser

dans le moyen et le long terme un plan d'action de plaidoyer réaliste et réalisable au niveau de la région de Saint Louis.

### **3.1.- Planification du plaidoyer régional**

#### **3.1.1.- Objectif du plaidoyer**

**“D’ici Décembre 2011, L’Etat, à travers le Ministère de l’agriculture et celui du commerce aura adopté une politique de commercialisation du riz visant à ramener le stock d’inventu de riz dans la région de Saint Louis à zéro ”**

#### **Résultats attendus du plaidoyer**

- Lier les quotas des importateurs à l’achat en priorité du riz local (Régulation des importations)
- L’achat du riz local par le commissariat à la sécurité (Etat) et le Programme Alimentaire Mondiale (PAM) pour la constitution du stock de sécurité au Sénégal
- Adoption par l’Etat d’une politique de commercialisation du riz plus marquée ;
- Renforcement du matériel agricole ;
- Baisse drastique des coûts hydrauliques liés à l’irrigation
- Diminution des charges des comptes d’exploitation pour améliorer la compétitivité du riz local (plus de subvention des intrants et matériels)
- Multiplication des usines des unités de transformation de qualité et pousser les rizeries non aux normes de s’équiper ;
- Construction d’aires de stockage adapté
- Mise en place d’un fond de commercialisation réfléchi et adapté au niveau des rizeries aux normes de décorticage de qualité (mécanismes du fonds très adapté)
- Constitution d’un important stock national de sécurité alimentaire en riz local
- Formation d’un plus nombre de producteurs à l’utilisation de technologies nouvelles destinées à faciliter la commercialisation du riz.
- Professionnalisation des organisations de producteurs de riz (au delà tous les acteurs de la filière)
- Meilleures concertations entre l’Etat et les acteurs pour une fixation du prix riz plus rémunérateur au paysan.
- Amélioration de la compétitivité du riz local par rapport au riz importé
- Ecoulement intégral du stock de riz blanc (zéros stock)
- Réduire le dysfonctionnement structurel au niveau du marché intérieur (circuit de commercialisation, difficultés de financement des campagnes, sécurisation insuffisante du foncier...).
- Renforcement des mesures d’ordre institutionnel et réglementaire sur la commercialisation du riz ;

Encourager :

- L’Etat (armée, CROUS, les hôpitaux, les casernes, cantines) à acheter en priorité le riz produit localement (obligation d’achat) ;
- Les acteurs de la chaîne (producteurs, riziers et commerçants) à produire qualité ;

- Les populations rurales et urbaines à consommer le riz local ;
- Les actions de promotion du riz local, de marketing et labellisation
- La multiplication de point de vente de riz local à travers le Sénégal (rendre le riz local plus accessible aux ménages)
- Politique de financement rural (riziculture) adapté au milieu.

### 3.1.2.- Cibles du plaidoyer

## Grille d'analyse des parties prenantes

<b>Importance de la question pour l'audience cible</b>	<b>élevé</b>	Association consumentiste chef de ménages	Services déconcentrés Directeurs (SAED & SRDR) Politiciens Chefs coutumiers Célébrités (sport, musique, théâtre)	Chefs religieux UNACOIS (commerçants, Industriel, importateur) Premier ministre
	<b>moyen</b>			Elus locaux Ministre agriculture Ministre du commerce
	<b>faible</b>			
		<b>faible</b>	<b>moyen</b>	<b>élevé</b>
		<b>Influence de l'audience sur la question</b>		

D'après la matrice, nous distinguons deux cibles dans l'action de plaider au niveau de la région.

### **3.1.2.1.- Cibles primaires**

Le public primaire les décideurs qui ont l'autorité nécessaire pour avoir un effet direct sur le résultat de notre objectif. Ce sont les gens qui doivent approuver activement les changements de politique. En conséquence, les cibles primaires devront être toujours des personnes et non des institutions. C'est ainsi que parmi, nos publics primaires, nous pouvons citer :

- Chefs religieux
- UNACOIS (commerçants, Industriel, importateur)
- Premier ministre
- Elus locaux
- Ministre agriculture
- Ministre du commerce

### **3.1.2.2.- Cibles secondaires**

Rappelons que certains membres de la cible primaire peuvent aussi être un public secondaire s'ils peuvent influencer d'autres décideurs.

- Services déconcentrés
- Directeurs (SAED & SRDR)
- Politiciens
- Chefs coutumiers
- Célébrités (sport, musique, théâtre)
- Association consumériste
- chef de ménages

Les cibles sus mentionnées peuvent s'influencer mutuellement, nous pouvons alors les considérer comme à la fois un "public primaire" et "public secondaire"

De plus, notre cible secondaire comprend aussi des "forces d'opposition", en d'autre terme, ce sont celles qui ne sont pas forcément favorables au changement désiré.

- Les responsables d'association de commerçant et industriels
- Les importateurs quototaires de riz

## Analyse des parties prenantes

<b>Organisations/individus</b>	<b>Bénéfices potentiels</b>
<b>Chefs religieux</b>	<b>Peuvent appuyer les efforts de plaidoyer dans leur enseignement et influencer l'opinion</b>
<b>Célébrités / sportifs célèbres</b>	<b>Peuvent augmenter efficacement l'appui des masses pour une question</b>
<b>Ecoles / Universités</b>	<b>Peuvent aider à illustrer l'impact social</b>
<b>Syndicats</b>	<b>Peuvent mobiliser leurs membres et mettre la pression sur les gouvernements</b>
<b>Groupes de jeunes</b>	<b>Peuvent faire un plaidoyer efficace dans leur communauté sur la question</b>
<b>Groupes de droits de l'homme</b>	<b>Peuvent procurer des ressources et des idées neuves sur la question pour ce qui est des populations marginalisées</b>
<b>Autres ONG internationales et nationales</b>	<b>Peuvent fournir des ressources, mobiliser à différents niveaux, créer des liens au niveau des communautés de base.</b>

### 3.1.3.- Activités clef

L'activité a démarré au niveau de la région par :

- Un atelier de lancement du plaidoyer par un atelier de renforcement des capacités des acteurs et une validation du thème central devant faire l'objet de consensus.
- Il a été occasion au cours de cette session de former trois (3) équipes de plaidoyer ayant responsabilité chacune de mener une campagne dans un département. C'est ainsi que trois (3) points focaux ont conduit simultanément trois campagnes dans les départements de Saint Louis, Dagana, et Podor.
- Chaque équipe a construit son argumentaire sur la base de la problématique retenue, construit ses alliances, identifier ses cibles primaires et secondaires.
- Réalisation de trois campagnes de plaidoyer auprès de cibles différentes et variées
- Elaboration de rapports départementaux de plaidoyer ;
- Consolidation des rapports départementaux afin de disposer d'un rapport régional provisoire ;
- Atelier de partage et de validation du rapport régional sur le plaidoyer
- Elaboration du rapport final de la région.

A l'issue de ce processus, il a été déployé sur le terrain des activités clef tels que : le lobbying, des campagnes publiques, actions médiatiques, renforcement des capacités.

### **3.1.3.1.- Les acteurs mobilisés**

Principalement, il s'est agit des acteurs de la Plate Forme régionale des ANES de Saint Louis qui ont constitué la Task Force parce que conscients des dangers réels engendrés par la problématique retenue. Aujourd'hui, nous pouvons sans risque de se tromper affirmer que la problématique de la commercialisation du riz de la vallée cristallise toutes les énergies des acteurs de la vallée et au premier chef les agriculteurs eux-mêmes et la PF régionale en dépit de l'absence de moyens financiers mis à disposition.

Quelque puisse être la dimension des moyens, les acteurs de la PF ont été capacités puis accompagnés dans tout le processus et ont pu cependant, réalisé quelques actions de plaidoyer dont l'objectif était d'influencer la politique en lien avec la problématique retenue par la région.

Les acteurs de la PF n'étaient pas seuls dans cette dynamique, car les institutions déconcentrées de l'Etat, les services décentralisés, les élus locaux, et quelques chefs de ménage des trois départements de la région ont pu être approchés, des échanges croisés engagés. Ceux-ci ont permis de décrocher des engagements solennellement réaffirmés qui feront l'objet d'un suivi minutieux par la PF de Saint Louis.

### **3.1.3.2.- Coalition et alliances**

Une coalition ou une alliance est formée d'individus ou d'organisation prêts à s'aider les uns les autres ou à collaborer. La PF de saint Louis est absolument consciente que, la puissance de son plaidoyer viendra des gens, des groupes ou des organisations qui la soutiendront. L'environnement politique national et de la région se prêtent à une implication sans grande difficultés d'un grand nombre de gens et de groupes d'intérêt pour effectuer un plaidoyer. Pour la mise sur pied de la coalition Nord, il n'ya pas eu de règles parce que le style et la personnalité de la PF des ANEs de Saint Louis sont uniques et correspondent aux relations qu'elle entretient avec les autres membres de la coalition.

L'agriculture constitue le poumon économique de la vallée, en ce sens occupe au moins 85% de la population et contribue plus des deux tiers à la formation du produit local brut (PLB). C'est pourquoi, la problématique de la commercialisation du riz de la vallée suscite beaucoup d'intérêts de la part des acteurs de la région parce que se sont rendus à l'évidence que "quand le riz va, tout va". En autre terme, cela veut dire qu'une attention particulière est portée sur cette spéculation céréalière par les acteurs locaux, importance, hélas peu perceptible par les décideurs politiques au plus haut niveau. Il s'agit en conséquence de poursuivre l'action de plaidoyer à travers des campagnes soutenues tout au long de l'année avec un objectif, celui de faire changer les politiques (agricole, relance rizicole et en particulier de la commercialisation du riz).

C'est pourquoi, il est apparu nécessaire voire indispensable des nouer des coalitions et alliances autour de la problématique, des pistes de solutions possibles et consensuelles afin de constituer une force de proposition et d'action susceptible de faire évoluer la (les) politique (s) dans le sens souhaité par les acteurs en alliance.

Entre autres coalitions et alliances, nous retenons les organisations faitières ci après :

- La Plate Forme des initiatives du Nord (PINORD) qui fédère six organisations de producteurs;
- Le collège des producteurs de riz ;
- Le Conseil Régional de Concertation des Ruraux (CRCR)
- Le CONGAD
- La FONGS régionale
- L'organisation faitière de la Tomate
- L'APOV
- L'interprofession de la pêche
- Les ONG
- La fédération des artisans fabricants /réparateurs
- Les partenaires techniques et/ou financiers

Bref, un noyau dur d'une coalition et alliance qui va porter les voix des "sans voix" et qui trouvera les moyens nécessaires pour soutenir l'action de plaider partout où cela s'avère nécessaire.

### 3.1.4 Messages clés

Public cible	Messages clés	support
Etat	Soutien de la filière riz entraîne le développement de l'économie locale. Le riz contribue pour 12% au PIB national	Article de presse Lettres adressées au: président de la république Premier ministre Ministre de l'agriculture et commerce.
	Soutenir la commercialisation du riz de la vallée, c'est donner du travail à plus 250 000 personnes"	
	La riziculture est le secteur qui crée le plus de richesses dans la vallée	
Collectivités locales	La vente du riz local représente un enjeu majeur pour le développement de la région de Saint Louis. Elle occupe plus de 85% de la population	Rencontre avec les élus Article dans Presse régionale
Commerçants importateurs	Acheter local c'est lutter contre la sortie des devises	
Consommateurs	Consommer local est un acte citoyen	Spots publicitaires, actions de promotion, sensibilisation

### **3.1.5.- Les ressources (Humaine, matériel, logistique)**

Des ressources ont été mises à disposition pour organiser les deux ateliers à Saint Louis : le premier a concerné l'activité de lancement du plaidoyer dans la région de Saint Louis, le second, la session de partage et validation du rapport de la région.

L'affectation de ressources (humaines, financières et matérielles) a été limitée à ces deux étapes, et aucun autre moyen n'a été transféré dans les départements pour accompagner le processus de plaidoyer. Bref les points focaux, accompagnés de leur équipe ont presque auto financé leur campagne départementale respective. Cette situation est certes préjudiciable à l'envergure du plaidoyer et limite réellement les résultats et sa portée. Des corrections dans ce sens s'avèrent absolument nécessaires.

### 3.1.6.- Plan d'action de mise œuvre du plaidoyer

<b>Objectif général :</b> "D'ici Décembre 2011, L'Etat, à travers le Ministère de l'agriculture et celui du commerce aura adopté une politique de commercialisation du riz visant à ramener le stock d'inventu de riz dans la région de Saint Louis à zéro "					
<b>Objectifs spécifiques</b>	<b>Activités</b>	<b>Cibles</b>	<b>Responsable</b>	<b>Période</b>	<b>Moyen</b>
<b>OS1 :</b> Améliorer structurellement le fonctionnement du marché intérieur	<b>A1 :</b> Assainissement et organisation du circuit de la commercialisation	Etat Association des commerçants et industriels	Seydou N Sy	Fin 2010	PM
	<b>A2 :</b> Offre de crédit adaptée aux financements de la riziculture. Subventionner les intrants et matériel agricole	Etat, partenaires au développement et ONG	Aliou Tall	Mi 2010	PM
	<b>A3 :</b> Appui au développement organisationnel et institutionnel des Organisations de producteurs (OP)	Etat Partenaires au développement ONG	Abou Thiam	Mai 2010 – mai 2012	PM
	<b>A4 :</b> Prise de mesure d'ordre institutionnel et règlementaire par l'Etat	Etat Partenaires au développement ONG	Abou Thiam	Mai 2010 – mai 2012	PM
	<b>A5 :</b> Inscription du riz au tableau spécial comme l'oignon Baisse généralisée des facteurs de production	Etat Partenaires au développement ONG	Abou Thiam	Mai 2010 – mai 2012	PM
<b>OS2 :</b> Labellisation du riz de la vallée	<b>A1 :</b> Equiper aux normes les rizeries	Partenaires au développement ONG	Oumar Dème	Mars 2010 – mars 2013	PM
	<b>A2 :</b> Adhésion des producteurs à une charte qualité	Partenaires au développement ONG	Oumar Dème	Mars 2010 – mars 2013	PM
	<b>A3 :</b> Besoin de connaissances et technologies sur le riz	Partenaires au développement ONG	Oumar Dème	Mars 2010 – mars 2013	PM
	<b>A4 :</b> organisation de campagnes de	Partenaires au développement	Oumar Dème	Mars 2010 – mars	PM

	plaidoyer "consommer local"	ONG		2013	
<b>OS3</b> : Renforcer les institutions financières en lignes de crédit adaptées	<b>A1</b> : Amélioration vente du riz local	Etat & partenaires au développement	Moustapha Dieng	Avril 2010 – Avril 2013	PM
	<b>A2</b> : Contrôle les importations de riz	Etat & partenaires au développement	Moustapha Dieng	Avril 2010 – Avril 2013	PM
	<b>A3</b> : Renouvellement conditionné des licences d'importation à l'achat de riz local	Etat & partenaires au développement	Moustapha Dieng	Avril 2010 – Avril 2013	PM
	<b>A4</b> : Fonds de commercialisation du riz adapté et conséquent	Etat & partenaires au développement	Moustapha Dieng	Avril 2010 – Avril 2013	PM
<b>OS4</b> : Améliorer l'infrastructure de stockage (nombre et inadaptation des magasins)	<b>A1</b> : Créer des aires de stockage appropriés et adaptés	Etat & partenaires au développement	Sacoura Diop	Avril 2010 – Avril 2014	PM
<b>OS5</b> : Offre de riz dispersé et disparate	<b>A1</b> : Consolidation de l'offre par un marché national de regroupement de riz (2 à 3 marchés tampons)	Etat & partenaires au développement	Sacoura Diop	Avril 2010 – Avril 2014	PM
<b>OS6</b> : Susciter une politique agricole efficace	<b>A1</b> : Application de la loi agro sylvo pastorale	Etat, partenaires au développement et ONG	Thérèse Cissé	Avril 2010 – Avril 2014	PM
<b>OS7</b> : Désenclaver les zones de production	<b>A1</b> : Amélioration et création de piste de production	Etat, partenaires au développement et ONG	Khady Diop	Avril 2010 – Avril 2014	PM

**PM** : pour mémo

### **3.1.7.- Mécanisme de suivi – évaluation**

Le plaidoyer est souvent difficile à évaluer parce que, quand on le met en œuvre comme il faut, il implique la participation de nombreuse et différentes parties prenantes, des organismes, du gouvernement, des média, des législateurs et des décideurs, des groupes communautaires, etc. Comme tous ces groupes travaillent à la fois ensemble et indépendamment selon les moments, il est difficile de calculer ou de déterminer quels sont l'impact et les actions qui en résultent. Il est difficile d'évaluer le travail de plaidoyer du fait que le changement se produit lentement. Cependant, l'évaluation est critique pour le plaidoyer. Sans suivi et sans évaluation critiques des activités de plaidoyer tout au long du processus, les efforts peuvent rapidement s'effondrer.

- **Suivi simple à faire par la PF**

Il s'agira d'enregistrer / de documenter les contributions et résultats concrets du travail pour que les personnes qui font le plaidoyer puissent être au moins comptables de l'impact final. En documentant ses processus la plate forme du Nord pourra déterminer comment on gère les activités, si on touche les personnes qu'il faut si on leur fournit les bonnes informations et si l'on peut atteindre ses objectifs. Ce suivi s'intéressera à des aspects tels que :

- Avez-vous produit des matériels ? Sur ceux qui ont été produits, combien ont été distribués ?
  - Comment ont-ils été distribués ?
  - Avez-vous rencontré des décideurs ? qu'est ce que cela a rapporté ?
  - Avez-vous organisé une manifestation ?
  - Avez-vous travaillé avec la presse ?
  - Combien de communiqués de presse ont été envoyés aux éditeurs et aux reporters ?
  - Combien y a-t-il eu d'articles ou de programme favorables sur la question dans les médias ?
  - Comment les membres de la coalition ont-ils contribué ?
- **Evaluation des résultats des campagnes de plaidoyer de la PF**

Evaluer des résultats : Evaluer les résultats du travail de plaidoyer tous les ans ou deux fois par an. Les évaluations de résultats mesurent à quel point on réussit on réussit à atteindre ses objectifs de plaidoyer.

✓ **D'autres questions pour l'évaluation des résultats**

- Les politiques d'une organisation ont-elles changé à la suite des actions de la PF régionale de Saint Louis ;
- Quelle législation a changé à la suite des actions de la PF

Après avoir évalué les résultats du plaidoyer de la PF et déterminé si les objectifs ont été atteints, demandez-vous si ces résultats ont mené la PF plus près de ses buts. Si ce n'est pas le cas, précisez les objectifs de plaidoyer et recommencer

- **Evaluation de l'impact**

Evaluer l'impact des actions de la PF a eu sur les buts a long terme. Une évaluation d'impact mesure comment la PF a avancé en direction de buts de grande envergure. En testant l'impact net qu'a eu l'action de la PF, les évaluations d'impact ont pour but de déterminer comment le travail combiné de tous ceux qui font du plaidoyer ont apporté une différence dans la vie des pauvres. Dans ce but, il faut choisir quelques "Unités d'évaluation" et choisir les outils.

Les unités d'évaluation peuvent être les suivantes : bénéficiaires finaux au niveau individuel, des ménages, décideurs, journalistes, opinion publique, etc.

Les outils d'évaluation d'impact comprennent : sondages, interviews, observation, graphique de l'impact, analyse de tendance, etc.

### **3.2.- Amorce de mise en œuvre du plan d'action et résultats obtenus**

Un zonage départemental et la constitution de 3 équipes de plaidoyer avec à la tête de Chaque département un point focal a permis la réalisation d'une série d'actions de plaidoyer dans chaque département. Cela a constitué une occasion de sensibiliser les responsables des services techniques déconcentrés, les élus locaux et les chefs religieux. Les résultats évoqués ci-dessous ont incité d'avantage la PF à poursuivre l'activité de plaidoyer dans la région. La pertinence de la stratégie utilisée a forcément impacté sur le niveau ou le changement devra intervenir. Des changements à différents niveaux sur la question. Cela pourra être au niveau individuel (par exemple un comportement qui doit changer), au niveau des ménages, au niveau local (communauté rurale), au niveau national (dans tout le pays), au niveau. Le niveau ou le changement doit avoir lieu est aussi le niveau de prise des décisions et des activités.

#### **Des outils à construire, en perspective de la poursuite du plaidoyer dans la région**

##### **Le message et les bons canaux**

Les messages de plaidoyer de la plate forme des ANEs de Saint Louis apporteront des informations sur le problème abordé et proposeront aussi des solutions. Le message sera simple à l'exemple de ce qui suivra, clair, et transmettre des faits actuels. Les messages attireront l'attention et révéler des informations mal connues ou mal comprises.

- Conseil pour la préparation et la transmission des messages à un public par un grand nombre de canaux pendant une longue période ;
- S'assurer que le message est transmis par une source que le public trouve crédible ;
- Créer un message que le public comprendra.

## Matériaux et canaux de communication :

La vidéo, la radio et les imprimés seront le fondement de la communication moderne. Comme ils sont partagés avec d'autres, de bons matériels offrent un moyen de transmettre des informations standardisées à des publics variés. Ils offriront aussi un accès facile à des informations détaillées. Ci-dessous, quelques matériels à développer ou à assembler dans le cadre d'un effort de plaidoyer. Ils ne seront pas tous nécessaires pour une campagne, mais des matériels supplémentaires peuvent souvent être utiles. Cette liste n'est donc pas limitative :

- Fiche de contexte : Créer un simple aperçu d'une page du programme, de ses buts et objectifs, défis et solutions.
- Fiches de question / réponses : anticiper les questions difficiles que les gens peuvent poser (ou avoir peur de poser) et d'y répondre. La fiche question réponse offrira une chance d'en finir avec des mythes et prévoit les critiques avant qu'elles ne deviennent un problème sérieux. La PF peut aussi créer une fiche interne pour les portes - parole.
- Faits concernant la question : réunir une page de faits marquants, y compris des taux, une analyse économique et des études comparatives. Choisir les faits les plus marquants, ces faits attireront l'attention des gens et les encourageront à lire plus.
- Photos : réunir des photos. Celles-ci donnent un visage humain à la question et présentent aux lecteurs quelque chose qui leur parle.
- Courbes et graphiques : si possible, préparer des courbes et des graphiques pour aider les gens à comprendre les concepts complexes.
- Brochures : le cas échéant, préparer une brochure pour aider les gens à comprendre rapidement le but de votre effort, qui le soutien et comment il sera réalisé.
- Présentation : Préparer une présentation vidéo, diapos, power point ou sur vidéo projecteur pour aider la PF à présenter ses objectifs de plaidoyer durant des réunions et des rencontres.
- Coupures de presse : réunir des articles de journaux, radio et télévision sur le sujet. Quand les gens voient que les média s'intéressent à un sujet, ils ont souvent l'impression que le sujet est important.
- Poster et matériels de promotion : Préparer des poster, des badges, des peintures, autocollants, chapeaux et autres matériels pour aider des publics plus nombreux à se souvenir des messages de la PF de Saint Louis.
- Annonce de service public : Préparer des annonces de service public pour la radio ou la télévision pour aider la PF à communiquer au grand public la valeur d'une solution par rapport à la problématique de la commercialisation du riz de la vallée.
- Programme de télévision et de radio : Créer un bref programme vidéo ou radio pour discuter de la question. Si votre public est composé de législateurs, le programme pourrait présenter des chercheurs et des experts. Si le public de la PF est le grand public, cela pourrait être une scène entre deux personnes concernées.

## **Les matériels devront être brefs, visuels et descriptifs**

Des matériels réellement efficaces sont brefs, donne beaucoup d'informations visuelles et divise le texte avec des titres descriptifs. La plus part des gens ne lisent que les citations en grand caractères et les légendes des photos. Si les matériels sont trop long, ils risquent de ne pas être lus du tout.

## **Des orientations de méthode de communication interpersonnelles :**

Entre autres, la PF a retenu :

- Réunion en tête à tête, formelles ou informelles
- Conversations informelle à des rencontres sociales, religieuses, d'affaires ou politiques
- Lettres
- Réunion d'information
- Visites des sites de programme

Les résultats obtenus

### **Les changements obtenus**

#### **Au niveau communautaire**

#### **Les paysans se sont engagés :**

- à produire qualité en souscrivant à une charte qualité et à s'engager dans une dynamique de labellisation du riz local
- S'engager dans une dynamique de professionnalisation
- A susciter la création et la multiplication des points de vente de riz local dans tout le pays

#### **Les riziers :**

- Les riziers dont le matériel de décorticage est inadapté à se mettre aux normes permettant un décorticage de qualité

#### **Les commerçants et bana bana :**

- Les commerçants à acheter en priorité le stock de riz local de qualité labellisé mais invitent les producteurs à être plus compétitifs

#### **Au niveau des décideurs politiques**

**Structure d'encadrement technique dans le riz le long de la vallée, s'engage :**

- A accompagner les producteurs dans le cadre d'une démarche de qualité, à améliorer la productivité des exploitations
- A réduire les coûts de production dans les exploitations agricoles.
- A accompagner la professionnalisation des organisations de producteurs
- Faire un diagnostic pour réaliser une situation de référence des organisations de Producteurs

### **Les autorités administratives**

- Accompagner les organisations de la société civiles à l'organisation de manifestations sociales pour une bonne compréhension et vulgarisation de la problématique du riz local
- Amener les acteurs à mieux participer et s'impliquer dans des actions destinées à trouver des solutions et de disposer d'informations fiables afin de régler la problématique ;
- Multiplier et diffuser les informations dans les média pour faire connaître le produit aux populations ;
- Prendre des mesures républicaines pour promouvoir le riz local

### **Acquis capitalisables**

- La recherche documentaire en lien avec la problématique de la commercialisation du riz de la vallée
- Les rapports départementaux (Saint Louis, Dagana et Podor) de campagne de plaidoyer
- Le rapport régional de plaidoyer sur la thématique sus mentionnée
- Les résultats, les engagements pris par les différentes cibles (primaires et secondaires)
- Les capacités renforcées des acteurs en technique de plaidoyer (rapport du point focal)
- Le rapport de restitution et validation du rapport régional de Saint Louis

### **Durabilité et pérennisation des résultats**

Le projet qui a permis cette activité est arrivé à terme et il convient de maintenir la dynamique de mobilisation des acteurs autour de cette problématique et des autres aussi importantes. En conséquence, la durabilité et la pérennisation des résultats ne résumeront pas aux seuls moyens financiers, mais plutôt à l'engouement allié à la volonté des acteurs de la PF autour de la problématique centrale. La PF a convenu de produire dans le cours terme un plan de durabilité et de pérennisation des résultats de cette campagne de plaidoyer. Tout compte, il sera utile de développer des stratégies de recherche de fonds pour financer les différentes de plaidoyer de la PF et de mettre surtout le focus sur des processus autonomes de création de richesses pour soutenir les actions envisagées.

#### **4.- DIFFICULTES ET ENSEIGNEMENTS TIRES**

Dans le temps imparti, il s'est avéré Impossible matériellement d'engager une réelle campagne de plaidoyer au niveau de la région en raison de :

- L'absence de ressources transférées à cet effet
- D'un calendrier très étroit qui n'a pas permis une marge de manœuvre entre le lancement de l'activité et l'atelier de renforcement des capacités des acteurs de la région.
- Capacités minimales en techniques de plaidoyer des acteurs de la plateforme

En termes de perspectives, le plan d'action de plaidoyer élaboré constitue déjà une base de recherche de moyens additionnels pour poursuivre les activités au niveau de la région. Des engagements ont été pris par les responsables de la plate forme de proposer aux dispositifs de financement existants le plan d'action régional de plaidoyer.

#### **5.- CONCLUSION**

##### **Enseignements, recommandations et perspectives**

La PF régionale des acteurs non étatiques de Saint Louis considère cette activité de plaidoyer comme une innovation dans son plan d'action ayant contribué à la remobilisation de la troupe. Dorénavant, les acteurs de la PF ont conscience d'avoir des possibilités de susciter des changements de politique et/ou d'attitude par rapport à certaines problématiques de la région. Ils ont cristallisé autour d'eux plus de confiance pour engager plus d'énergie dans les futures campagnes de plaidoyer au niveau régional voir national. Par ailleurs, la campagne a permis d'aller à la rencontre des décideurs politiques, des structures techniques partenaires, des populations à la base, etc. L'objectif affiché est de gagner une légitimité en lien avec la problématique centrale retenue comme prioritaire au regard des autres problèmes de la région considérés comme secondaires.

## Résolution prise par la PF régionale des ANEs

Dans le cadre de la valorisation des produits locaux, il convient d'instaurer une journée nationale intitulée "Journée du riz local" à l'instar des journées dédiées aux services sociaux de base comme la journée nationale de l'eau fêtée sur l'ensemble du territoire du pays.

Comme par le passé, l'Afrique noire fêtait la journée de la moisson et cela permettait sur le plan social de traduire la solidarité et l'abondance. Sur le plan économique, elle permettait la possibilité d'augmenter la capacité financière des producteurs.

Au regard de ce qui précède, il est bienvenu d'organiser dans le cadre de la promotion du riz, une journée intitulée "la Foire du riz local"



## Bibliographie:

- 1.- SRER/SL – DAT - SRSP/SL : PRDI Région de Saint-Louis. Tome1 : Diagnostic socio Économique régional
- 2.- Etude sur la compétitivité du riz local de la vallée sur les marchés nationaux et régionaux, AFD, Cabinet GIG Consultants, Paris
- 3.- Le kit de plaidoyer pour le personnel de programme en Afrique de l’Ouest
- 4.- Codex, le plaidoyer, UGP/ANE/PNBG/UE, novembre 2009
- 5.- Visites MAP, SAED
- 6.- Serge Perrin, Agence Française de Développement
- 7.- ISE/PNUE (2003), Evaluation intégrée des impacts de la libéralisation du commerce sur la filière riz au Sénégal, Septembre.
- 8.- PINORD, SENA 33 V1 Rev



## **Atelier Régional sur le Plaidoyer**

**Thème du plaidoyer : Agriculture : Problématique de la commercialisation du riz dans la vallée du Fleuve Sénégal**

### **Agenda**

9H00 Mot de bienvenue, contexte et justifications de l'atelier

Présentation des participants

Objectifs et résultats attendus atelier

Définition et clarification du concept : Plaidoyer, sensibilisation, lobbying : compréhension commune des concepts

Confirmation – validation du thème retenu pour la région de Saint

Louis :

Choix et Pertinence du thème.

Planifier une initiative de plaidoyer

Définir une stratégie et des outils (instruments) de plaidoyer

11H-11H15 Pause CAFE

11H15 Elaboration d'une campagne de plaidoyer :

Plan de travail : Composition des équipe, calendrier opérationnel et supervision

Evaluation de la journée

14H00 Clôture des travaux

14H-14H30 : Pause déjeuner



