



Coopérative Sell Sellal Dakar SENEGAL

Circuits courts de commercialisation des fruits et légumes sains à Dakar



NATURE DE L'EXPÉRIENCE

○ Origine de l'expérience :

- *Origine liée à un problème à résoudre : après des années de sensibilisation des producteurs sur les dangers des pesticides et sur les pratiques agro-écologiques, la production ASD devenait de plus en plus importante. Cependant, elle était peu valorisée sur le marché conventionnel. Les producteurs souhaitaient vendre sur un marché différencié pour valoriser les efforts et temps dévolus à l'ASD.*
- *Origine liée à une opportunité à saisir : Certains consommateurs dakarois avertis réclamaient l'accès à des produits sains.*

○ Type de service mis en place

- *Service d'approvisionnement : livraison avec camion frigo de fruits et légumes sains sur 3 marchés/semaine, un point de vente permanent et 3 autres points de livraison sur commande.*
- *Service d'aide à la production : coaching des producteurs sur les itinéraires techniques ASD et suivi des parcelles de production.*
- *Service d'aide à la transformation : informe aux transformateurs des exigences du marché.*
- *Service d'aide à la commercialisation : une gérante, 4 collectrices des fruits et légumes dans les zones de production, un chauffeur livreur, un camion frigo, 5 vendeuses.*
- *Service de médiation financière, Autre ? : paiement main à main au producteur à moins de 72 heures après les ventes. Il y a des bordereaux de livraison et des factures pour tracer les opérations commerciales; en outre le bilan financier semestriel est partagé avec les membres de la coopérative.*

○ Filière (s) *(sur quelle spéculation porte l'initiative)* : trentaine de fruits et légumes, du riz et du fonio.

○ Zone *(zone géographique du pays touchée par l'initiative)* : Niayes, Guédé, Koussanar et Diouroup

AMPLEUR DE L'EXPÉRIENCE

- **Nombre de paysans touchés : 107** majoritairement des femmes

- **Volumes concernés : 30 tonnes** (jan-sep 2015)

- **Existence de partenariats forts ?**
 - *Avec le secteur privé ? Groupe Orange Sénégal (en perspective) et des artisans qui valorisent les produits locaux, Clos Normand.*
 - *Avec une ONG/un bailleur ? CFSI, Fondation de France, l'AFD, SEED, WFD, NEPAD, ENDA Pronat, PADEC, FAO, FENAB, RNFR*
 - *Avec l'Etat ? Ministère de l'Environnement (Eaux et Forêts, Direction du Parc National de Hann), Mairie de Dakar, Mairie de Ngor-Almadies*
 - *Avec la recherche? Ceres Locustox,*

BILAN L'EXPÉRIENCE

- **Qu'est-ce qui a fondamentalement changé chez le producteur ?**
 - Meilleure rémunération (100 Fcfa/kg de plus), gain de temps grâce à l'achat bord champ, plus d'engagement dans l'ASD, meilleure conservation des produits ASD (moins de pertes post-récolte), meilleur système de garantie.

- **Bilan de l'expérience**
 - *Quelle appréciation générale ? Bonne expérience réussie, et l'activité est en phase d'autonomisation*
 - *Quelle est la réussite principale ? La professionnalisation de la commercialisation avec une petite équipe commerciale qualifiée et les marchés ASD gagnent en notoriété et en affluence*
 - *Quel est le problème principal ? Difficulté d'absorber toute la production ASD de la zone.*

ETAPES CLÉS DE L'ÉVOLUTION DE L'EXPÉRIENCE

- **Quels conseils donneriez vous à une OP qui voudrait se lancer dans une expérience similaire? (2 conseils)**
 - *1- Bien étudier le marché pour connaître les produits et services , identifier et former des personnes intègres pour constituer l'équipe commerciale.*
 - *2- Organiser en amont un suivi rigoureux de la production pour garantir l'offre de produits de qualité aux consommateurs, puis optimiser et diversifier en aval les circuits courts de distribution*

- **A quelles conditions l'expérience pourrait faire tache d'huile à grande échelle ? (2 conditions principales)**
 - *1- Assurer un service régulier d'approvisionnement des marchés accompagner d'une intense campagne de sensibilisation des populations sur l'intérêt de consommer ASD.*
 - *2 - Fixer des prix concurrentiels rémunérateurs pour les producteurs, accessibles aux consommateurs et qui soutiennent l'autonomisation de l'activité commerciale.*