

REPUBLIQUE DU SENEGAL

Ministère de l'Agriculture et de l'Équipement Rural

Société Nationale d'Aménagement et d'Exploitation
des Terres du Delta du Fleuve Sénégal et des Vallées du Fleuve
Sénégal et de la Falémé



Projet de Promotion du Partenariat Rizicole dans le Delta
(3PRD)

**Actualisation de l'étude sur la compétitivité du
riz de la vallée du Fleuve Sénégal (VSF) sur les
marchés régional et national**

Rapport Définitif

GLG Consultants
Pierre Baris et Nicolas Gergely



G.L.G. CONSULTANTS
7, rue Claude Bernard
75 005 PARIS
TÉL: 01 43 31 33 13
FAX: 01 43 31 33 18



Novembre 2012

Résumé et conclusions

L'évolution constatée

La présente note a pour objet d'actualiser l'étude sur la compétitivité de la filière riz de la Vallée du Fleuve Sénégal effectuée en 2009, et se concentre de ce fait sur l'évolution de la situation de la filière depuis l'époque de l'étude.

Superficies et production. Après la forte augmentation au cours des campagnes 2007/8 et 2008/9 due principalement aux réhabilitations sommaires effectuées dans le cadre de la GOANA et à un prix du riz favorable, les superficies cultivées ont eu tendance à stagner autour de 60 000 ha au cours des trois dernières années, la croissance rapide des superficies de contre saison (du fait d'un rendement et d'une rentabilité plus élevés) se faisant au détriment de celles d'hivernage sans progrès de l'intensification et dans un contexte marqué par un rythme modeste des réfection/réhabilitations de périmètres (environ 3000 ha/an). Après un doublement à l'époque du boom des superficies, la production s'est stabilisée depuis 3 ans autour de 350 000 tonnes, ce qui montre qu'un pallier semble avoir été franchi durablement. Pour que les superficies et la production continuent à croître à un rythme soutenu, dans un contexte où le potentiel d'amélioration des rendements (déjà très élevés) est limité, il faudra reprendre les investissements dans les aménagements de périmètres (qui ont peu évolué au cours des dernières années) et développer la double culture, actuellement peu pratiquée, en réduisant les contraintes limitantes, et notamment l'insuffisance d'équipements mécanisés.

Marché du riz. Le marché du riz importé s'est orienté, au cours des trois dernières années, vers des qualités de riz moins chères que la brisure thaïlandaise A1S, qui constituait traditionnellement le riz le plus courant au Sénégal. Cette évolution s'est traduite par une baisse, entre 2009 et fin 2012, d'environ 20% du prix du riz courant, laquelle s'est répercutée, quoiqu'atténuée, sur le prix du paddy (autour de 122 FCFA/kg fin 2012, contre 135 FCFA en 2009). Malgré cette légère baisse, la rentabilité de la production s'est maintenue, grâce à l'augmentation du rendement.

Commercialisation du riz local. La commercialisation, qui apparaissait encore en 2008/9 comme une contrainte majeure au potentiel de développement de la filière, a évolué de façon très positive : d'une part, le marché urbain, et notamment dakarois, marque un intérêt nouveau pour le riz local correctement usiné et trié, grâce à une amélioration de la qualité et à des campagnes de promotion efficaces. D'autre part, de nouveaux opérateurs, dotés des moyens financiers nécessaires (ce qui n'était pas le cas de l'ancienne génération d'usinières), interviennent de façon significative dans la commercialisation et l'usinage du paddy. Les acteurs de la filière du riz local ont fait preuve d'une grande capacité d'adaptation à la demande du marché en développant deux créneaux à forte valeur ajoutée, le riz entier (dont le marché était jusqu'à présent très limité) et le riz parfumé.

Grâce à ces évolutions positives, la production a pu, malgré l'accroissement constaté, s'écouler sans problème au cours des dernières années, les opérateurs confirmant l'existence d'une demande soutenue sans différentiel de prix avec le riz courant importé. Tout porte à croire que les dynamiques à l'œuvre permettront au riz local de conquérir progressivement le marché national, à travers un développement du secteur moderne du riz de qualité (traité en rizerie) permettant de mieux valoriser le riz local que le secteur traditionnel des décortiqueuses, qui reste cependant encore très largement majoritaire en termes de quantités traitées.

Le financement des campagnes. Si des progrès sont accomplis en matière de couverture par la CNCAS des besoins de crédit pour la campagne d'hivernage (plus de 50% contre 30 à 40% avant 2008/09), la couverture globale des besoins reste autour de 40%, du fait du faible financement des campagnes de contre saison (pour lesquelles les producteurs semblent préférer l'autofinancement¹). Deux innovations majeures contribuent

¹ Ce qui peut sembler paradoxal, étant donné la bonification du taux d'intérêt de la CNCAS

toutefois à améliorer le fonctionnement du crédit : le développement des contrats de commercialisation avec prix fixé à l'avance (selon le modèle VITAL), qui permet de faciliter et de sécuriser le remboursement du crédit, et le développement des contrats de production, incluant la fourniture des intrants par l'acheteur agro-industriel (selon le modèle Kouba Nor Thiam), qui permet un accès au crédit à des exploitants ne pouvant accéder au financement bancaires..

Attractivité nouvelle de la filière pour les investisseurs. La filière semble être ainsi entrée dans un cercle vertueux : grâce à sa rentabilité et la preuve du potentiel commercial du riz local, elle attire désormais de nouveaux investisseurs professionnels (agro-industriels, banques commerciales, producteurs privés), qui contribuent à rationaliser et moderniser son organisation, en développant notamment différentes formes de contractualisation. Ils devraient également constituer progressivement un groupe d'intérêt mieux en mesure de faire valoir les intérêts de la filière locale face notamment aux importateurs.

Conditions d'une croissance soutenue et durable. Cette amélioration des fondamentaux de la filière apparaît cependant encore fragile. Elle dépend en premier lieu du maintien de la rentabilité du riz local, donc de sa protection en cas de baisse excessive des cours mondiaux. Elle dépend de la santé financière d'un nombre très restreint d'opérateurs, dont la défaillance pourrait remettre en cause les acquis.

Le potentiel de croissance de la filière dépend aussi du niveau des interventions publiques qui restent nécessaires pour développer les aménagements de périmètres, et promouvoir les investissements nécessaires en termes de mécanisation et de capacité de stockage. La consolidation en cours de l'organisation globale de la filière devrait inciter le gouvernement sénégalais et ses partenaires techniques et financiers à intensifier les investissements dans ce secteur.

Orientations proposées et recommandations

Appuyer le développement de la contractualisation et du circuit moderne de transformation et de commercialisation

La création de sociétés locales de partenariat, associant au plan local des GIE de producteurs, un rizier et des commerçants, telle que proposée dans le rapport de 2009 n'a pas été réalisée, et la proposition semble revêtir aujourd'hui un caractère moins urgent qu'à l'époque, du fait du dynamisme constaté de certains acteurs (encore qu'elle présente toujours un intérêt ; voir infra).

L'émergence en cours de la contractualisation (contrats de commercialisation ou de production) entre producteurs et opérateurs agro-industriels, qui permet une meilleure intégration des petits producteurs dans la filière, est à encourager. Pour ce faire, il serait utile de :

- Formaliser et renforcer l'opérationnalité (notamment par une représentation plus équilibrée de tous les acteurs de la filière) de l'interprofession (actuellement constituée par le CIRIZ, organisme sans statut légal), afin qu'elle puisse mettre en place des règles de contractualisation acceptées par tous les acteurs
- De mettre en place notamment, dans ce cadre interprofessionnel des normes de qualité à l'achat du paddy (taux d'humidité, propreté et rendement à l'usinage) sans lesquels la contractualisation ne peut pleinement fonctionner.

Le développement de prestataires spécialisés pour les travaux agricoles est également une forme de contractualisation à privilégier, dans la mesure où elle permet de réduire la contrainte de la mécanisation, non accessible en pleine propriété par les producteurs petits et moyens. Ce développement passe par la possibilité (qui fait actuellement défaut), pour ces prestataires, d'accéder à des crédits d'équipement adaptés (comme le crédit BOAD) ou des formules de financement alternatives (crédit-bail, financement garanti par un nantissement du matériel,...).

Le circuit moderne d'usinage et de commercialisation du paddy, qui conditionne la commercialisation contractuelle et valorise mieux le riz, permettant une meilleure valorisation du paddy au producteur, doit également être en mesure de traiter l'essentiel des quantités additionnelles de paddy produites, pour poursuivre la pénétration du riz local sur le marché dakarois et les autres marchés urbains de qualité : pour une production de 500 000 tonnes, cela signifie que ce circuit devrait pouvoir traiter au moins 200 000 tonnes de paddy, alors qu'il n'en traite guère plus de 50 000 tonnes aujourd'hui.

Ce secteur moderne sera d'autant plus solide et concurrentiel qu'il repose sur un nombre suffisant d'acteurs (par exemple, 5 à 10 opérateurs capables de traiter chacun 20 000 à 40 000 tonnes) ayant des stratégies et des intérêts diversifiés. A cet égard, l'entrée de nouveaux opérateurs commerciaux est à encourager, de même que l'établissement de partenariats entre les producteurs (par exemple les Unions de coopératives), des usiniers et des grossistes, selon le schéma des partenariats locaux proposé par l'étude de 2009, d'autant plus envisageables aujourd'hui que les grossistes sont désormais intéressés à commercialiser le riz local.

Mieux comprendre et résoudre les contraintes de la double culture.

La double culture, qui permet d'accroître la rentabilité des périmètres et la production de paddy, se heurte à des contraintes mal identifiées qui en limitent fortement l'extension, bien en-deça des potentialités physiques. Une réflexion serait utile à engager sur ces contraintes, leur hiérarchisation et les moyens d'y remédier.

Un système de protection et de régulation des prix.

L'étude de 2009 recommandait au Sénégal de proposer dans le cadre des négociations CEDEAO le passage à la quatrième bande du TEC pour le riz (taux de 20%), ainsi que la mise en place de mécanismes de sauvegarde communautaire. Aujourd'hui les négociations sur ces mécanismes de sauvegarde n'ont toujours pas abouti et le Sénégal n'a toujours pas de mécanisme de protection ni de régulation.

Face aux aléas du marché international, une politique tarifaire et fiscale est nécessaire pour maintenir un prix du paddy attractif afin de pérenniser la relance de la riziculture. De même il convient de limiter les fluctuations des prix du riz importé qui peuvent s'intensifier avec des conséquences négatives pour le producteur mais aussi le consommateur si les hausses sont importantes.. A cette fin il est proposé de former un comité rassemblant des responsables du Ministère de l'agriculture et du Ministère du Commerce ainsi que des représentants des acteurs des filières rizicoles². Ce comité devra entre autres :

- Choisir les outils, ou la combinaison d'outils, visant à la protection de la filière et à la régulation des prix du riz. Plusieurs outils de protection et de régulation peuvent être adaptés au cas sénégalais dont le mécanisme de fonds de lissage.
- Proposer, dans le domaine du secteur rizicole, des positions favorables au Sénégal dans les négociations CEDEAO sur les outils et mesures de sauvegarde d'accompagnement du TEC.
- Mobiliser les moyens humains et financiers pour réaliser des études et modèles nécessaires à ces prises de décision.

Dans ce cadre, et dans la mesure où l'utilisation d'un fonds de lissage est soutenue par certains acteurs de la filière et a déjà fait l'objet d'une note du ministère du commerce, il serait très utile de travailler sur la conception d'un dispositif combinant protection de la filière et régulation des prix. Ceci suppose une étude de benchmark des mécanismes de protection et régulation à adapter au cas Sénégalais, et une étude de faisabilité d'un fonds de lissage riz

² La formalisation d'un tel comité avait déjà évoqué en mars 2009 lors de la restitution de l'étude sur la compétitivité du riz de la VFS.

Les conditions sont favorables au Sénégal pour concevoir et tester ce type de dispositif qui, appliqué à une filière vivrière, constituerait une innovation certaine dans les politiques de développement des filières vivrières.

Sommaire

1.	EVOLUTION DES SUPERFICIES ET DE LA PRODUCTION DE LA VFS DEPUIS 2008.....	1
1.1	EVOLUTION DES AMENAGEMENTS DANS LA VFS.....	1
1.2	EVOLUTION DES SUPERFICIES DANS LA VFS.....	1
1.3	EVOLUTION DU RENDEMENT.....	3
1.4	EVOLUTION DE LA PRODUCTION.....	3
2.	EVOLUTION DU FINANCEMENT DE LA RIZICULTURE.....	4
3.	EVOLUTION DU MARCHE ET DE LA COMMERCIALISATION DU RIZ.....	7
3.1	STRUCTURE DES PRIX : MALGRE UNE EVOLUTION DEFAVORABLE DU PRIX DU RIZ IMPORTE, UNE MEILLEURE VALORISATION RELATIVE DU RIZ LOCAL.....	7
3.2	UNE PART DE MARCHE CROISSANTE DU RIZ LOCAL EN DEHORS DU FLEUVE.....	9
3.3	NOUVEAUX OPERATEURS ET NOUVEAUX CIRCUITS DE COMMERCIALISATION.....	10
4.	EVOLUTION DE LA RENTABILITE ET DE L'IMPACT DE LA RIZICULTURE.....	12
4.1	TRES LEGERE BAISSSE DES REVENUS DES RIZICULTEURS.....	12
4.2	LA RENTABILITE ECONOMIQUE DE LA CONQUETE DU MARCHE NATIONAL DU RIZ.....	14
4.3	LE CHEMIN DIFFICILE VERS L'INDEPENDANCE ALIMENTAIRE.....	15
5.	PROTEGER LA FILIERE NATIONALE ET REGULER LES PRIX.....	17
5.1	NEGOCIER DANS LE CADRE REGIONAL.....	18
5.2	CHOISIR DES OUTILS DE PROTECTION DE LA FILIERE ET DE REGULATION DES PRIX.....	20
	ANNEXE.....	24

Liste des graphiques, tableaux et encadrés

Figure 1 : surfaces en riz dans la VFS selon les saisons.....	2
Figure 2 : rendements paddy par saison dans la VFS.....	3
Figure 3: production de paddy dans la VFS 2001-2012.....	4
Figure 4 : superficie financée par la CNCAS.....	5
Figure 5 : indice des prix mondiaux du riz.....	8
Figure 6 : Evolution des cours par type de riz.....	8
Figure 7 : consommation et importations de riz (volume).....	16
Figure 10 : importations de riz en valeur.....	24
encadré 1 Contrat de production avec financement des intrants et des prestations mécanisées : l'exemple de Koumba Nor Thiam	6
encadré 2 : Contrats de commercialisation avec prix fixé à l'avance : l'exemple de Vital	7
encadré 3 : La Société de Promotion et de Commercialisation du Riz Sénégalais (SPCRS)	12
Tableau 1 : comparaison des couts de production 2008 et 2012 en contre saison.....	13
Tableau 2 : effets économiques de l'augmentation de la production depuis 2007/2008.....	15
Tableau 3 : évolution des surfaces, rendements et production dans la VFS.....	24

1. EVOLUTION DES SUPERFICIES ET DE LA PRODUCTION DE LA VFS DEPUIS 2008

1.1 Evolution des aménagements dans la VFS

1. Depuis l'étude de 2009, les superficies aménagées ont d'après les données communiquées par la SAED, légèrement augmenté : les superficies des périmètres collectifs ont peu évolué (+2 000 ha entre 2009 et 2012) ; en revanche, environ 10 000 ha de périmètres privés abandonnés ont fait l'objet d'une réfection par l'Etat (PNAR) ou sur financement Espagne/banque mondiale au cours des trois dernières années. Au total, les superficies exploitables ont crû au cours des dernières années à un rythme modéré de l'ordre de 3 000 ha par an.

1.2 Evolution des superficies dans la VFS

2. **Forte augmentation des surfaces en contre saison.** L'élément nouveau est la forte progression de surfaces cultivées de contre saison (voir Figure 1). Aujourd'hui les surfaces mises en culture en contre saison sont au même niveau que les surfaces d'hivernage et les surfaces de la dernière contre saison (30 000 ha) devraient dépasser celles de l'hivernage en cours (estimées par la SAED à un maximum de 28 000 ha).

3. Cette forte augmentation, qu'on retrouve également en Mauritanie, serait essentiellement due aux rendements supérieurs obtenus grâce à un meilleur ensoleillement et à la meilleure maîtrise, depuis quelques années de la pression aviaire. D'autres facteurs, comme des risques réduits d'inondations ou une plus grande disponibilité de la main d'œuvre d'appoint (en provenance du bassin arachidier, où les travaux agricoles se concentrent sur l'hivernage) pourraient également contribuer à expliquer le phénomène.

4. **Tassement des superficies d'hivernage.** Les surface cultivées en hivernage ont augmenté en moyenne de 12 % par an jusqu'en 2008/09 où un maximum de 35 000 ha est atteint. Mais depuis 3 ans elles sont en légère régression (-4% en moyenne annuelle). Des facteurs conjoncturels peuvent contribuer à expliquer ce tassement (mauvaise pluviométrie, retard dans la livraison des intrants), mais il semble également que la croissance des superficies de contre saison se fasse en partie au détriment des superficies d'hivernage, les exploitants ayant du mal à réaliser deux cycles culturels sur la même terre, étant données les contraintes du calendrier cultural. L'intensité culturale véritable (c'est-à-dire le pourcentage de terres cultivées sur les deux cycles) est estimée par la SAED à environ 10% seulement³. Différents facteurs peuvent expliquer ce phénomène :

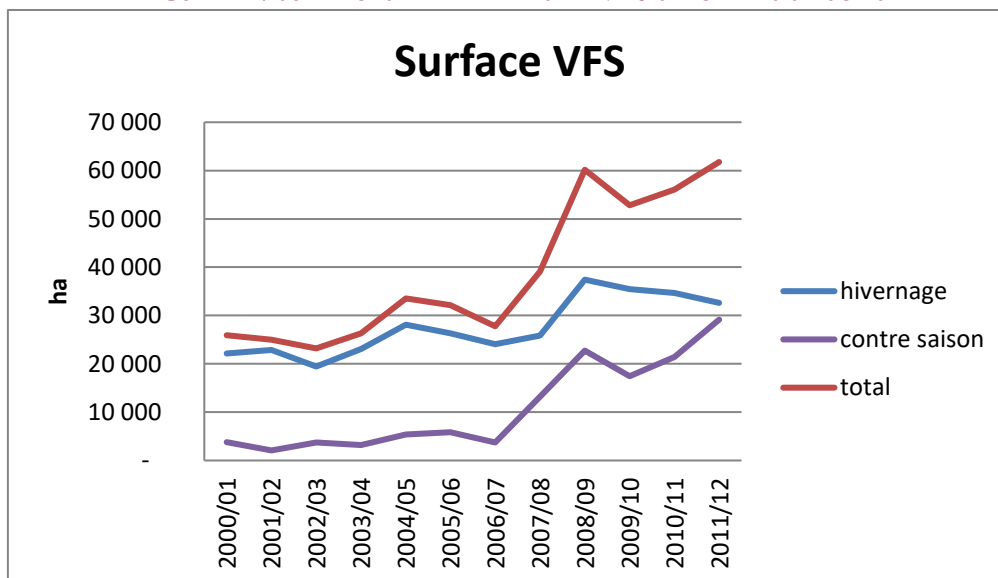
- Un certain nombre de périmètres ne sont exploitables qu'un cycle sur deux (pour cause d'inondation ou de manque d'eau)
- La double culture est particulièrement contraignante pour les grands périmètres collectifs, qui doivent prendre leurs décisions de mise en culture de façon collective et planifier très

³ Ce chiffre est évidemment à interpréter en fonction du patrimoine hydroagricole réellement susceptible d'être cultivé sur les deux cycles, qui n'est pas connu avec précision à l'heure actuelle

rigoureusement les travaux d'entretien (6 000 ha de grands périmètres ont ainsi renoncé à l'hivernage 2012/13)

- La mécanisation est citée comme une contrainte limitante forte, aussi bien par les exploitants collectifs que les privés : la mise en place d'une culture d'hivernage après une contre saison, exige que la récolte de la contre saison puis la préparation des sols pour le cycle d'hivernage soient exécutées dans un délai très court, ce qui augmente considérablement les besoins en matériel⁴. Cette contrainte de temps exige, outre un accroissement du parc d'engins, une révision des itinéraires techniques (mode de préparation des sols pour l'hivernage, choix de variétés à cycle plus adapté, modification du planning d'entretien,...). La FPA, consciente de ce besoin, souhaite entreprendre avec la SAED et la Recherche une réflexion sur ce sujet, qui semble particulièrement bienvenue, beaucoup d'améliorations restant à mettre en oeuvre, malgré les efforts entrepris au cours des années passées.
- Enfin, d'autres contraintes pourraient également jouer un rôle, comme la disponibilité en main d'œuvre.

FIGURE 1 : SURFACES EN RIZ DANS LA VFS SELON LES SAISONS



Sources : SAED

5. **Une stagnation des surfaces cultivées.** Globalement les surfaces cultivées annuellement (sur les deux saisons) ont doublé en l'espace de 2 années pour atteindre un maximum de 60 000 ha en 2008/09. Mais, depuis, elles marquent le pas pour les 3 dernières années et l'année en cours⁵ avec de fortes variations d'une année sur l'autre, l'augmentation des surfaces de contre saison compensant la baisse des surfaces d'hivernage.

⁴ Si l'on doit réduire, par exemple, de deux à un mois le délai pour la récolte et la préparation du sol, le besoin théorique en matériel pour traiter la même superficie double.

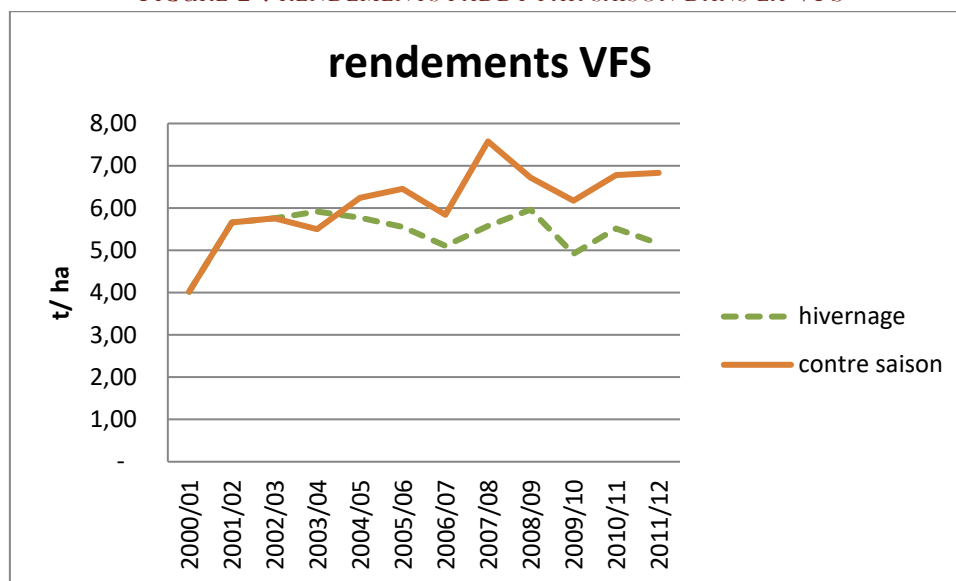
⁵ Pour 2012/13 les prévisions de la saison d'hivernage sont mauvaises alors que la contre saison a constitué un record de 30 000 ha.

1.3 Evolution du rendement

6. **Montée des rendements de contre saison et tendance à la baisse pour l'hivernage.** Depuis 2001/02, alors que les rendements des deux saisons étaient les mêmes (5.7 t/ha), les rendements de contre saison ont continué à augmenter au rythme de 2 % par an pour atteindre cette année le record de 6.8 t/ha ; par contre les rendements d'hivernage baissaient légèrement à 5.2 t/ha.

Ces rendements moyens de 6 t/ha sont parmi les plus forts du monde et le potentiel d'accroissement est sans doute limité. Les gains de production significatifs ne viendront que de l'augmentation des surfaces cultivées et de l'intensification.

FIGURE 2 : RENDEMENTS PADDY PAR SAISON DANS LA VFS

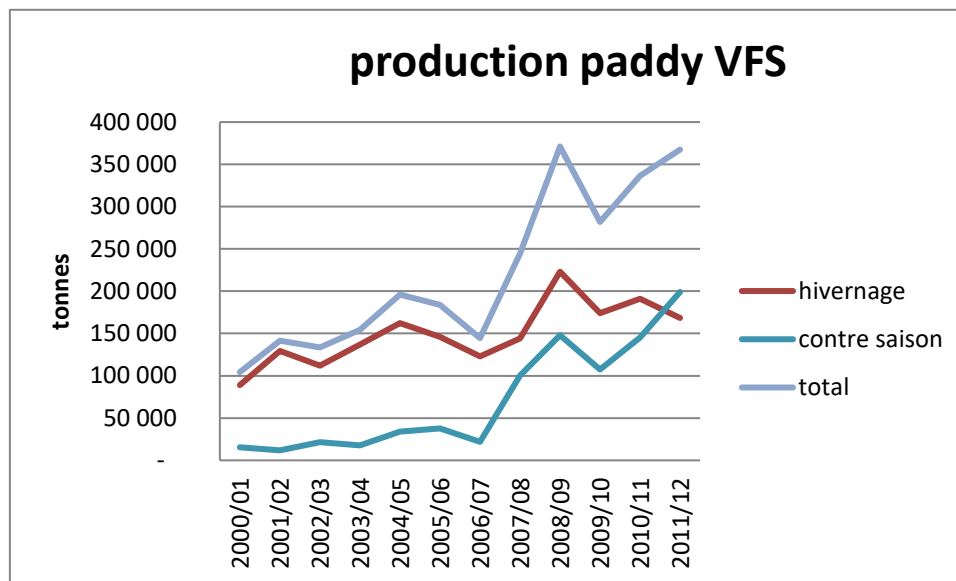


Sources : SAED

1.4 Evolution de la production

7. **La production monte une marche.** On distinguera plusieurs phases sur le long terme : une augmentation de production soutenue de l'ordre de 8% par an jusqu'en 2006/07, grâce d'abord, à une augmentation des superficies (entre 1988 et 1994), puis, depuis 2001/02 à la progression des rendements, notamment en contre saison (voir plus haut Figure 2). A partir de 2007/8 une marche est gravie avec des productions de paddy qui augmentent de 50 % pendant 2 années consécutives pour atteindre 350 000 tonnes en 2008/09 (voir Figure 3). L'augmentation des prix du paddy (de l'ordre de 20 % depuis 2007/08), et la réhabilitation de certains aménagements abandonnés sont les facteurs principaux de ce doublement de la production.

FIGURE 3: PRODUCTION DE PADDY DANS LA VFS 2001-2012



Sources : SAED Années : de juillet à juillet

8. **Un plafonnement de la production.** Néanmoins on constate depuis 3 ans un plafonnement de la production, la baisse de la production d'hivernage compensant la hausse de la production de contre saison. La concurrence entre les deux cycles culturels appelle donc des solutions pour surmonter les contraintes de la double culture.

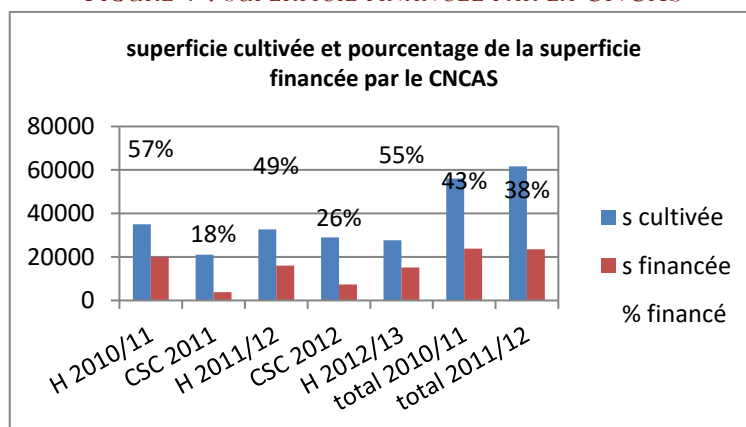
2. EVOLUTION DU FINANCEMENT DE LA RIZICULTURE

9. **Une couverture inégale des besoins en crédit de campagne selon les saisons.** La couverture du crédit de campagne de la CNCAS (mesurée par le rapport entre les superficies financées et les superficies cultivées) n'a globalement pas évolué sensiblement, le taux de couverture global au cours des deux dernières campagnes (hivernage et contre saison) se situant toujours autour de 40%. Cette stabilité apparente cache en revanche une double évolution :

- La couverture des besoins en hivernage dépasse désormais 50%, ce qui traduit une amélioration par rapport à la situation antérieure à 2009.
- Les besoins en contre-saison, qui ont considérablement augmenté avec l'essor de la contre saison, ne sont en revanche que très partiellement couverts par la CNCAS (de l'ordre de 20%), malgré l'assouplissement des conditions d'octroi (les crédits de contre saison sont octroyés avant remboursement du crédit de l'hivernage précédent, dans la mesure où le crédit de la contre saison précédente ont été remboursés). D'après la CNCAS, de nombreux exploitants privés (notamment de nouveaux exploitants) préfèrent désormais financer leur campagne de contre saison sur fonds propres, ce qui ne manque pas d'étonner, si l'on considère le taux subventionné pratiqué par la CNCAS (7,5%). L'explication de ce phénomène pourrait être

une meilleure santé financière des exploitants. Elle pourrait aussi être liée à la difficulté de dénouer le crédit de contre saison avant la campagne d'hivernage, qui découragerait les exploitants. Une analyse plus approfondie du phénomène par la SAED semble utile à mener, au moyen d'une enquête auprès des producteurs privés.

FIGURE 4 : SUPERFICIE FINANCEE PAR LA CNCAS



10. **De nouveaux partenariats pour accroître la couverture et sécuriser le crédit de campagne.** Le développement de partenariats, entre le CNCAS et d'autres opérateurs, apparaît comme une tendance nouvelle et positive, qui contribue à renforcer la sécurité du remboursement et à améliorer la couverture des besoins en crédit de campagne :

- L'entreprise Kouemba Nor Thiam (voir encadré 1), elle-même partiellement financée par le CNCAS, finance à ses propres risques certains périmètres en délicatesse avec le CNCAS, pour une superficie de 6 000 ha.
- L'entreprise VITAL achète, en contre saison 2012, une partie (environ 7 000 tonnes) du paddy prélevé par les coopératives pour le remboursement du crédit, permettant ainsi la conclusion d'accords tripartites entre coopératives de production, entreprise de commercialisation et crédit agricole, qui contribuent à garantir et à accélérer le remboursement du crédit (grâce notamment à la domiciliation des paiements).
- Le projet Beng Dunde, sur financement canadien, finance, via et en partenariat avec la CNCAS, le crédit de campagne de certains périmètres collectifs en difficulté (Boundoum, en première phase), ce qui permet à la CNCAS de financer en sus les opérations post-récolte.
- Enfin, bien que les chiffres manquent, il semble, d'après les discussions menées avec les producteurs, que les mutuelles interviennent de façon croissante pour le financement de la riziculture⁶.

11. La contrainte d'une faible couverture des besoins par le crédit de campagne de la CNCAS semble donc en voie d'être desserrée, ainsi que l'atteste le fait qu'elle ne soit plus citée systématiquement comme une contrainte majeure par les représentants des producteurs. On note d'autre part que la faible couverture de besoins de financement des campagnes de contre saison n'a pas empêché ces dernières de croître considérablement en volume au cours des années passées.

⁶ Il se pourrait toutefois que la microfinance capte souvent les mauvais clients de la CNCAS, qui reste le premier choix grâce à ses taux bonifiés

**ENCADRE 1 CONTRAT DE PRODUCTION AVEC FINANCEMENT DES INTRANTS ET DES PRESTATIONS MECANISEES :
L'EXEMPLE DE KOUMBA NOR THIAM**

L'entreprise Koumba Nor Thiam, entreprise individuelle appartenant à M Sall, exploite un périmètre de 1 000 ha et une rizerie (une deuxième est en cours de finition). La rizerie est équipée d'un régénérateur, qui permet d'utiliser la paille pour la production d'énergie et d'économiser ainsi 30 litres de gas oil par heure de fonctionnement.

Elle passe des contrats de production avec un certain nombre d'exploitants en délicatesse avec le crédit agricole pour une superficie de plus de 6 000 ha (répartie sur une large zone allant de Dagana à Diamana), selon les termes suivants : l'entreprise fournit les intrants et les prestations mécanisées (avec des tracteurs loués) ; l'exploitation s'engage en contrepartie à livrer à la récolte une quantité de paddy correspondant aux intrants et services fournis, à un prix de 10 000 FCF/sac, soit environ 125 FCFA bord champs. L'entreprise dispose d'un réseau d'une vingtaine d'agents de terrain, pour suivre l'avancement des travaux chez les exploitants qu'elle finance. L'entreprise intervient aussi en se portant garant auprès de la CNCAS du remboursement du crédit de campagne par les exploitants, moyennant l'engagement par ces derniers de livrer leur production au prix contractuel.

L'entreprise usine le paddy provenant de sa propre production et des contrats de cultures, et vend son riz carreau usine en deux qualités (brisures et riz entier). Elle produit également du riz parfumé, acheté au même prix que le riz ordinaire aux exploitants qu'elle encadre. La quantité de paddy collectée sur la dernière campagne s'élève à 14 000 tonnes

L'entreprise est notamment financée par le CNCAS, qui voit dans l'opération un moyen de limiter son risque bancaire.

12. De nouvelles opportunités pour le crédit d'équipement. La CNCAS s'est vue octroyer une ligne de crédit de la BOAD de 2 milliards FCFA pour le financement des engins de travaux agricoles sur le Fleuve. La CNCAS envisage d'utiliser cette ligne de crédit pour l'équipement des Unions de coopératives des grands aménagements, ainsi que pour les exploitants privés disposant de plus de 100 ha (pour ces derniers une caution personnelle sera exigée). Dans un deuxième temps, l'extension de cette ligne de crédit aux prestataires de services est envisagée.

Cette ligne de crédit devrait permettre de desserrer, mais partiellement seulement, la contrainte de la mécanisation, dans la mesure où elle permet, en première analyse, l'acquisition d'une cinquantaine de tracteurs ou de moissonneuses-batteuses permettant de traiter de 7 000 à 10 000 ha. L'exigence d'une garantie personnelle de l'acquéreur pourrait cependant se révéler comme un frein à la demande, et de nouvelles formes de crédit telles que le crédit-bail ou le nantissement de l'équipement pourraient être avantageusement envisagées. Le fait que le crédit ne peut couvrir l'achat d'un matériel d'occasion pourrait également constituer un frein.

13. Des progrès dans le financement de la commercialisation. Si le CNCAS est toujours aussi rétif au financement des riziers traditionnels (qui ont, pour la plupart, accumulé des impayés dans le passé), d'autres moyens de financement se font jour :

- Les nouveaux opérateurs commerciaux (VITAL aujourd'hui, et bientôt Intertrade et CCBM) ont des fonds propres importants, qui leur donnent les moyens d'autofinancer partiellement la commercialisation et de recourir au crédit des banques commerciales, lesquelles semblent ne plus avoir la même réticence qu'auparavant à intervenir dans la commercialisation du riz (en raison, sans doute, des perspectives de rentabilité du secteur et de la crédibilité des nouveaux intervenants).
- Le système de vente du riz aux grossistes par traites avalisées, mis au point par VITAL, constitue une innovation intéressante dans le contexte sénégalais, qui permet de surmonter la contrainte du crédit aux grossistes.

ENCADRE 2 : CONTRATS DE COMMERCIALISATION AVEC PRIX FIXE A L'AVANCE : L'EXEMPLE DE VITAL

La société VITAL, créée en 2009 à l'initiative d'un des principaux groupes privés sénégalais de distribution d'hydrocarbures, a investi dans la création d'une rizerie (devant comporter à terme 4 lignes de production de 5 T/heure, soit une capacité globale à terme de l'ordre de 100 000 tonnes, dont seule la première est actuellement achevée). Elle dispose également d'un site de production de 6 000 ha sur le lac de Guiers.

La société a notamment pour objectif d'acheter, par des contrats passés avec des Unions de coopératives, et, dans un deuxième temps, avec des producteurs privés, le paddy, de le transformer dans sa rizerie, puis de l'écouler carreau usine auprès du réseau de grossistes et du circuit moderne de distribution. La société a commencé à intervenir lors de l'hivernage 2011/12, sur des quantités limitées (5 000 tonnes). L'opération s'est traduite par une perte pour la société, qui a dû payer le paddy à un prix excessif pour réaliser son objectif d'achat. La société est intervenue à grande échelle pour la première fois en contre saison 2012, avec un volume d'achat de 14 000 tonnes, essentiellement auprès d'Unions de coopératives.

Les fournisseurs de Vital rencontrés au cours de la mission se sont déclarés très satisfaits de l'opération : Vital a payé le paddy au prix indicatif décidé par l'inter-profession (132 FCFA), a payé le paddy avant l'enlèvement, et s'est chargé du transport du paddy au secco. Le CNCAC porte également une opinion très favorable sur l'opération, qui permet aux Unions de rembourser le crédit de campagne plus rapidement, donc sécurise le crédit agricole.

La société usine le paddy collecté dans sa nouvelle rizerie et commercialise le riz en deux qualités (entier et brisures) vendues aux prix respectifs de 280 et 260 FCFA/kg. Bien que la campagne de commercialisation ne soit pas achevée lors de la mission, la société déclare ne pas avoir de problème pour l'écoulement de sa production sur le marché.

Elle se finance auprès des banques commerciales.

3. EVOLUTION DU MARCHE ET DE LA COMMERCIALISATION DU RIZ

3.1 Structure des prix : Malgré une évolution défavorable du prix du riz importé, une meilleure valorisation relative du riz local

14. **Une baisse sensible du prix du riz importé de référence.** Après la flambée des années 2007/8, les cours mondiaux du riz se sont stabilisés à un cours relativement élevé jusqu'à ce jour. Si les prix moyens sont restés stables depuis 2008, le prix de la brisure A1S thaïlandaise, qui constituait traditionnellement l'essentiel des importations sénégalaises, a crû fortement (de \$320/tonne à plus de \$500), du fait de la politique de rétention menée par la Thaïlande. Les importateurs sénégalais se sont, de ce fait, détournés depuis 2009 du riz A1S pour importer des riz brisés ou intermédiaires indiens ou vietnamiens, de qualité inférieure, mais beaucoup moins chers (autour de \$300/tonne). Ces qualités de riz sont devenues dominantes sur le marché, et semblent constituer désormais la référence à laquelle doit se comparer le riz local. En raison de cette substitution, le prix du riz importé de qualité standard a baissé d'environ 20% sur le marché dakarois entre 2012 et 2009 (260 FCFA/kg en gros et 280 FCFA/kg au détail, contre 340 FCFA en 2008/09).

FIGURE 5 : INDICE DES PRIX MONDIAUX DU RIZ

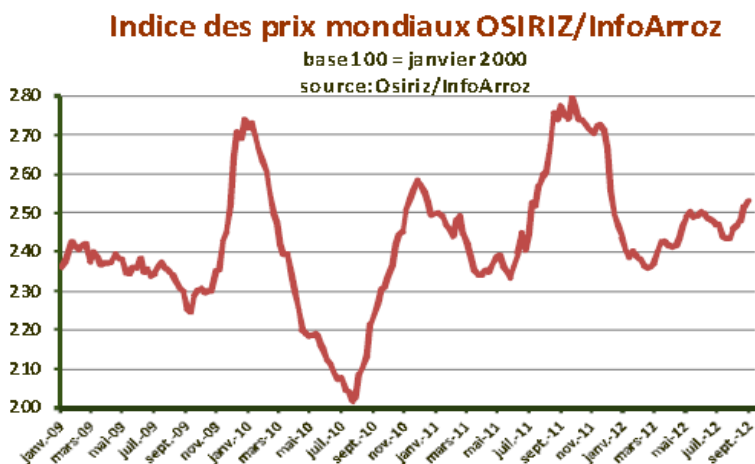
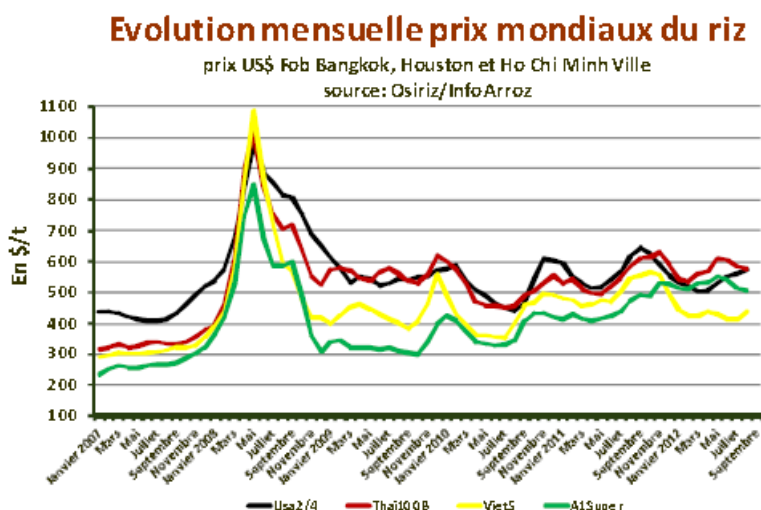


FIGURE 6 : EVOLUTION DES COURS PAR TYPE DE RIZ



15. **Une meilleure valorisation du riz local usiné, compensant partiellement la baisse du prix de référence.** Le riz local de qualité (travaillé dans des usines bien équipées) se vend actuellement en deux qualités homogènes (entier et brisé) : les usiniers interrogés déclarent produire entre 60 et 70% de riz entier, vendu en gros à Dakar autour de 280 FCFA/kg (soit 20 FCFA de plus que le riz indien), et entre 30 et 40% de riz brisé, vendu autour de 260 FCFA (soit le même prix que le riz indien). On assiste donc, du point de vue de la compétitivité relative du riz local sur le marché dakarois, à une évolution très positive, compensant en partie la baisse du prix du riz importé :

- La capacité des usiniers locaux de produire une forte proportion de riz entier est en soi une bonne nouvelle, qui peut s'expliquer par une amélioration des conditions de récolte, de stockage ou d'usinage
- Ce riz entier est particulièrement recherché par les grossistes, ce qui dénote l'existence d'un créneau (sans doute nouveau ou sous-évalué par le passé) pour ce type de riz, qui se compare désormais favorablement avec les riz entiers importés de qualité moyenne
- La brisure locale, qui était encore vendue à Dakar avec une légère décote de qualité par rapport à la brisure thaïlandaise A1S, se vend désormais au même prix que le riz indien ou vietnamien standard.

16. De plus, l'apparition de nouvelles variétés de riz parfumé dans la VFS ouvre un créneau très rémunérateur, depuis l'envolée du prix du riz thaïlandais parfumé : le riz parfumé local est vendu en gros à Dakar autour de 330 FCFA/kg, ce qui explique l'engouement pour ces nouvelles variétés, dont la production attendue en 2012/13 est de l'ordre de 10 000 tonnes.

17. Au total, l'existence d'un créneau nouveau pour le riz entier (que les usiniers sont capables de satisfaire), le fait que la brisure locale se compare désormais favorablement, aux yeux des consommateurs, avec le riz importé standard et la capacité de la production locale à exploiter le marché du riz parfumé sont autant d'évolutions positives, qui permettent de mieux valoriser, à cours international constant, le riz local de qualité sur le marché dakarois (ou, en cas de cours internationaux décroissants, de limiter l'impact de la baisse).

18. **Le prix du riz décortiqué toujours légèrement inférieur au prix du riz usiné.** Le riz décortiqué par des décortiqueuses artisanales, qui passe par le circuit traditionnel des collecteurs locaux, puis par le réseau de grossistes (souvent basés à Touba), est vendu en gros autour de 240 FCFA/kg (contre 260 FCFA en 2008/9). Ce type de riz, quand il n'est pas consommé localement dans la vallée, se retrouve principalement sur les marchés des villes de l'intérieur. Ce circuit de commercialisation, qui représentait en 2008/9 autour de 200 00 tonnes de paddy, soit quatre cinquièmes du paddy commercialisé, semble toujours aussi actif, même si la part des rizeries modernes a vraisemblablement augmenté avec l'arrivée d'une nouvelle génération de riziers.

19. **Le prix du paddy.** Le prix indicatif du paddy décidé lors de l'atelier de lancement de la campagne de contre-saison 2012 était de 132 FCFA/kg. Si certains opérateurs du secteur moderne ont respecté ce prix (notamment VITAL), d'autres ont pratiqué des prix inférieurs, de l'ordre de 125 FCFA. Les collecteurs traditionnels ont acheté à un prix variant, selon la date d'achat, entre 110 et 125 FCFA. Le prix moyen d'achat peut être estimé autour de 122 FCFA, soit une baisse de 8% par rapport au prix moyen de la campagne 2008/9 (estimé à l'époque à 135 FCFA).

Au total, la baisse de 20% du prix du riz importé de référence ne s'est traduite que par une baisse inférieure à 10% % du prix du paddy, grâce à l'amélioration de la qualité et de l'acceptabilité du riz local par les consommateurs.

3.2 Une part de marché croissante du riz local en dehors du Fleuve

20. L'étude de 2009 montrait que, dès que la production de paddy de la VFS dépassait les besoins de consommation de la Vallée (son marché naturel), estimés à 120 000 de riz ou 185 000 tonnes de paddy, elle devait trouver un débouché dans les autres régions et notamment à Dakar. La capacité du riz local à conquérir ces nouveaux marchés était jugée comme une condition cruciale au développement de la riziculture dans le Fleuve.

Ainsi, en 2008/9, le flux de riz local commercialisé à Dakar et dans les autres villes de l'intérieur (hors Fleuve) étaient, sur ces bases, estimées à 75 000 tonnes de riz (équivalant à 115 000 tonnes de paddy)

pour une production de 300 000 tonnes de paddy⁷. Sur ces mêmes bases, pour une production de 350 000 tonnes de paddy en 2011/12 (contre-saison + hivernage), les quantités commercialisées hors Fleuve devaient s'élever à 165 000 tonnes en équivalent paddy pour que toute la production soit écoulée, soit une augmentation de plus de 40%. Les circuits commerciaux n'ont, apparemment, eu aucun mal à écouler cette production additionnelle, aucun phénomène de mévente n'ayant été signalé.

21. Les entretiens menés avec l'ARM et les opérateurs commerciaux indiquent, d'autre part, que les quantités de riz du Fleuve présentes sur les marchés dakarois sont en nette augmentation par rapport aux années passées, que les grossistes sont désormais convaincus de leur intérêt à distribuer le riz local, et que les consommateurs sont de plus en plus attirés par le riz local, notamment à la suite de campagnes vantant ses vertus diététiques (contre le diabète et les maladies cardio-vasculaires).

3.3 Nouveaux opérateurs et nouveaux circuits de commercialisation

22. **De nouvelles rizeries.** Depuis 2008, quatre nouvelles rizeries ont été mises en services (Vital 1, Koumba Nor Thiam, SOCOSEN, Boundoum) et au moins quatre nouveaux projets sont en cours de construction (Vital 2, Saliou Mbodj, CCBM, Intertrade), soit une capacité additionnelle de l'ordre 70 000 tonnes, qui doublerait donc la capacité existante en 2008 (d'après les estimations de l'étude de la filière). Le rythme d'accroissement de la capacité moderne d'usinage est donc parallèle à la croissance de la production, ce qui devrait permettre à la transformation de qualité (en rizeries équipées) d'absorber la quasi-totalité de la production additionnelle. Outre l'accroissement de la capacité d'usinage, l'arrivée de nouveaux opérateurs dans la transformation industrielle conduit à un renouvellement des circuits commerciaux et à une amélioration du financement de la commercialisation, les nouveaux opérateurs n'ayant pas le même historique d'arriérés de remboursement de crédit que les opérateurs industriels traditionnels.

23. L'appui de PTF va permettre également d'améliorer la capacité des usines existantes à produire un riz de qualité (projet de la JICA pour la remise à niveau des rizeries existantes, qui doit prochainement démarrer), et a permis d'améliorer la capacité de stockage du paddy (projet du Gouvernement espagnol), qui constitue une contrainte particulière pour la récolte de contre saison (qu'il convient de stocker pendant les pluies). Le projet espagnol a permis d'augmenter de 10 000 tonnes la capacité de stockage, qui atteindrait désormais, d'après la SAED, 42 000 tonnes. Cette capacité est encore insuffisante pour le stockage de la récolte de contre saison (déficit d'environ 20 000 tonnes), pour laquelle le stockage est particulièrement important, la récolte arrivant juste avant les pluies.

24. **De nouveaux opérateurs commerciaux avec des stratégies novatrices et complémentaires.** L'arrivée de Vital, première entreprise à intervenir à grande échelle et avec des moyens importants sur l'achat du paddy, sa transformation et sa commercialisation, à travers de véritables contrats de commercialisation avec prix fixé à l'avance, constitue une innovation majeure, sans doute en partie responsable du bon déroulement de la campagne de contre saison 2012,

⁷	2007/08		2011/12	
2008/9	paddy	Riz	paddy	Riz
production	300 000	195 000	350 000	228 000
Consommation vallée du Fleuve	185 000	120 000	185 000	120 000
Consommation hors Vallée	115 000	75 000	165 000	108 000

particulièrement abondante. Cette arrivée est particulièrement appréciée par les Unions de coopératives, qui y voient un moyen de faciliter l'écoulement du paddy collecté au titre de la redevance et pour le remboursement du crédit (voir encadré).

Le développement de telles entreprises est essentiel pour l'émergence d'une riziculture commerciale, orientée sur les demandes du marché et capable de défendre ses intérêts, tant vis-à-vis des Autorités publiques que des importateurs, et doit être encouragé.

Cette expérience apparaît toutefois encore fragile. Même si l'entreprise prévoit de dégager une marge positive une fois qu'elle atteindra sa pleine capacité, la première année d'exploitation de l'entreprise n'a, semble-t-il, pas encore démontré la viabilité de son modèle économique, du fait d'erreurs de démarrage (mauvaise implantation de son périmètre sur un sol peu apte à la riziculture et de son usine, excentrée par rapport aux principales zones de production, prix excessifs payés en hivernage 2011/12). Un échec de l'entreprise aurait un impact économique très négatif sur le fonctionnement de la filière. A l'inverse, une position hégémonique de l'entreprise sur le marché pourrait également se retourner contre les producteurs, faute d'une concurrence suffisante entre opérateurs. Il est donc souhaitable que d'autres opérateurs de ce type s'installent, ce qui semble être le cas avec l'arrivée de nouveaux riziers dotés de moyens financiers importants.

25. Le développement de Toumba Nor Thiam (qui traite une quantité de paddy comparable à celle traitée par Vital, soit environ 14 000 tonnes) est emblématique d'une autre approche, complémentaire à la précédente, fondée sur une contractualisation plus poussée entre producteurs et opérateurs commerciaux, puisqu'elle va jusqu'à la conclusion de contrats de production.

26. Enfin, le crédit agricole signale également l'arrivée de nouveaux exploitants privés dans la production. Ces nouveaux exploitants, qui disposent souvent de fonds propres leur permettant de réduire leur dépendance vis-à-vis de la CNCAS, sont plus ouverts aux innovations, et tendent à se comporter en entrepreneurs soucieux de maximiser la valorisation de la production, d'où ce dynamisme nouveau pour le développement du riz parfumé. Le nombre de ces nouveaux exploitants est difficile à connaître, car ils sont souvent installés sur des périmètres qu'ils louent à leur attributaire légal (le prix du loyer étant de l'ordre de 25 000 FCFA/ha). Ce phénomène mérite d'être mieux cerné par la SAED, dans la mesure où, s'il est confirmé, il constitue un levier important pour la professionnalisation des exploitants privés.

27. **Des initiatives publiques ou collectives pas toujours couronnées de succès.** La création de la Société de Promotion et de Commercialisation du Riz Sénégalais (SPCRS), qui devait à l'origine faire émerger des partenariats entre opérateurs commerciaux, riziers et producteurs, s'est révélée ne rassembler que des importateurs, lesquels n'ont pas doté l'entreprise de moyens suffisants pour intervenir à grande échelle (voir encadré). Sans être véritablement un échec, cette initiative n'a, en l'état, qu'une portée très limitée sur l'amélioration des circuits de commercialisation.

28. Une autre initiative, le regroupement de périmètres collectifs au sein de coopératives de commercialisation, sous l'impulsion de l'ASPRODEB, ne semble pas pouvoir se traduire en activités concrètes, faute de financement accessible à ces coopératives.

ENCADRE 3 : LA SOCIÉTÉ DE PROMOTION ET DE COMMERCIALISATION DU RIZ SENÉGALAIS (SPCRS)

LA SPCRS a été créée en 2010, à l'initiative du Ministère du Commerce, s'inspirant très partiellement d'une recommandation du rapport de 2009 sur la compétitivité de la filière riz, qui recommandait, pour répondre au défi de la commercialisation, la création d'une dizaine de partenariats locaux regroupant des GIE de producteurs, un rizier et, si possible un grossiste, complétée par la création d'une société privée ayant vocation à appuyer ces partenariats locaux.

Le capital de la SPCRS, d'un montant prévu de 500 millions FCFA, devait être partagé entre 12 importateurs (65%), des associations de producteurs (24%), et des rizières (9%). Seuls certains importateurs ont libéré, partiellement leur part de capital, ce a considérablement réduit les moyens à la disposition de la société.

La société n'est pas intervenue au cours de l'hivernage 2011/12, le prix du paddy étant jugé trop cher. Au cours de la contre-saison 2012, la société a passé contrat avec la FPA pour l'achat de 3 000 tonnes, au prix indicatif de 132 FCFA/kg. Les quantités réellement achetées sont, en septembre 2012, très inférieures aux quantités contractuelles, en raison du manque de liquidités de la société. Celle-ci fait usiner à façon et vend le riz, sous forme de riz entier et de brisures au prix unique de 270 FCFA/kg, supérieur à son coût de revient (sans toutefois tenir compte de ses frais généraux). La société déclare ne pas avoir des difficultés à vendre son riz entier, mais risque de devoir baisser le prix de la brisure.

Au total, si la création de la SPCRS ne peut, étant donnée son absence de moyens, avoir qu'un rôle très marginal dans l'amélioration de la commercialisation du riz de la Vallée, l'expérience n'est pas négative, dans la mesure où la société parvient à démontrer sa viabilité et à trouver des financements complémentaires.

4. EVOLUTION DE LA RENTABILITE ET DE L'IMPACT DE LA RIZICULTURE

4.1 Très légère baisse des revenus des riziculteurs

29. **Des couts de production toujours autour de 100 FCFA le kg de paddy.** Pour la contre saison les couts de fonctionnement qui étaient de 550 000 FCFA en 2008 ont augmenté de 16 % pour atteindre aujourd'hui 650 000 FCFA l'ha (voir Tableau 1). L'irrigation et la main d'œuvre (avec valorisation de la main d'œuvre familiale) sont toujours les plus gros postes. L'augmentation des rendements a compensé ces augmentations de cout à l'hectare et aujourd'hui les couts de productions du kg de paddy sont de 104 FCFA en 2012 au lieu de 102 FCFA en 2008.

30. **Des marges en légère baisse.** En 2008, pour un prix du paddy de 135 FCFA/kg, les revenus étaient d'environ 200 000 FCFA l'ha, soit 32 % de taux de marge. Aujourd'hui la marge n'est plus que de 185 000 FCFA l'ha soit un taux de 26 % pour un prix de 132 FCFA/kg. En fait, cette différence est très faible car il aurait suffi que le prix passe à 134 FCFA/kg (soit 2 FCFA de plus) pour que la marge à l'hectare soit la même qu'en 2008.

Ce taux de marge constitue donc pour un exploitant privé un profit encore motivant pour continuer à pratiquer la contresaison et aménager d'autres terres. Pour un petit producteur les revenus sont plus importants dans la mesure où son propre travail s'ajoute à ces revenus. De même pour un riziculteur cultivant dans les grands périmètres collectifs, les marges sont plus élevées car les couts à l'hectare sont plus faibles, d'autant plus qu'il ne doit pas assurer l'amortissement des aménagements.

TABLEAU 1 : COMPARAISON DES COÛTS DE PRODUCTION 2008 ET 2012 EN CONTRE SAISON⁸

	contre saison 2008		contre saison 2012	
	rendement ha	6,00	rendement ha	6,83
	cout ha	cout au kg de paddy	cout ha	cout au kg de paddy
préparation du sol	25 350	4	25 000	4
intrants	109 667	18	160 000	23
irrigation	126 667	21	127 427	19
main d'œuvre	120 000	20	120 000	18
autres charges	134 350	22	194 291	28
frais financiers	26 783	4	19 072	3
cout de fonctionnement	542 817	90	645 790	95
amortissement	66 667	11	66 667	10
entretien aménagement	3 333	1	3 333	0
cout total production paddy	612 817	102	715 790	105
Revenu net	197 183	33	185 770	27
taux de marge	32%	32%	26%	26%
Chiffre d'affaire	810 000	135	901 560	132

31. On retiendra que la rentabilité pour le producteur a peu changé depuis 2008 et que les conditions économiques pour motiver un privé à investir dans la riziculture restent toujours favorables.

Les différentes simulations montrent que pour un exploitant privé, qui paie l'ensemble de la main d'œuvre, le prix plancher est de 115 FCFA le kg de paddy. Sous ce seuil, le profit est trop faible (10%) pour justifier un investissement malgré tout risqué (risque sur les rendements et les prix). Il est très probable que sous ce prix plancher, ce type d'exploitant se détourne de la culture de contre saison et de la culture d'hivernage qui est dans les conditions actuelles de rendement (5,2 t/ha) moins rentable que la contre saison.

32. Une rentabilité fortement corrélée à l'intensification si l'on tient compte du coût d'aménagement. Pour un privé ayant les moyens d'investir dans un aménagement de bonne qualité (2 millions de FCFA l'ha au moins) et sous les conditions de couts et de prix du paddy actuel, la rentabilité reste moyenne sans double culture mais devient importante avec une intensification de 1.5. En effet **avec une intensification de 1,1⁹ la rentabilité pour un investisseur est environ 10 %¹⁰. La rentabilité augmente fortement (17 %) quand l'intensification passe à 1,5.** Un enjeu fort pour l'extension de la riziculture privée passe par la promotion de la double culture sur les mêmes surfaces.

33. Peut-on supprimer la subvention sur les intrants ? Certains expliquent le retard dans la mise en place des intrants qui a compromis l'hivernage 2011/12 par les délais de livraison trop long liés au fonctionnement du mécanisme de subvention des intrants. Les simulations montrent que si la subvention était abandonnée la marge tomberait à 15 %, ou qu'il faudrait un prix du paddy à 142 FCFA/kg pour maintenir le même taux de marge. Ces effets négatifs sont certainement surévalués car il n'est pas sûr que la subvention actuelle de 50 % soit intégralement répercutée au niveau du producteur et que, sans subventions et dans un marché concurrentiel, les prix des intrants doubleraient mécaniquement. La question des subventions mérite d'être approfondie, mais il paraît souhaitable, si le prix du paddy dépasse durablement 140 FCFA, d'abandonner les subventions. A ce niveau de prix

⁸ Source : PV de la réunion de préparation de la campagne de contre saison 2012.

A noter que les coûts de production qui ressortent de l'examen des comptes du CGER varient de 86 à 104 FCFA/kg pour la même campagne, et sont donc inférieurs d'environ 10% au coût annoncé lors de la réunion de préparation

⁹ Estimation actuelle de l'intensification réelle

¹⁰ Marges actuelles et amortissements de l'aménagement sur 15 ans

du paddy les marges des producteurs seraient suffisantes et les surfaces cultivées certainement augmentées si le recours au marché libre rend plus efficace la distribution des intrants.

4.2 La rentabilité économique de la conquête du marché national du riz

34. **Une augmentation importante des revenus ruraux.** L'augmentation de la production dans la VFS entre la campagne 2007/08 et 2011/12 a été de 120 000 tonnes de paddy. Quels ont été les effets économiques de cette augmentation ? En partant du principe que les augmentations de production de riz local entraînent une diminution équivalente des importations, nous avons réalisé plusieurs calculs sur la base des prix et des coûts de 2012 de la filière locale et import¹¹. Nous avons considéré que la production de paddy supplémentaire engendrait une commercialisation supplémentaire du riz local de 50 000 t vers Dakar et de 20 000 t vers les villes de l'intérieur et réduisait donc les importations de 70 000 t.

Sur ces bases on constate (voir Tableau 2) une forte augmentation de la valeur ajoutée de 19 milliards résultant de l'augmentation de la production qui profite aux revenus ruraux à 80 % et à l'Etat avec un léger gain de 0.6 milliard (par prélèvement de diverses taxes le long de la filière). La diminution des importations engendre une perte de valeur ajoutée de 6 milliards lié à la perte de droit de douane et de l'activité de commercialisation du riz importé.

En effets nets cette conquête du marché du riz importé profite principalement aux revenus ruraux (+15 milliards¹²), mais par contre entraîne une légère diminution des revenus urbains (-0.5 milliards) et de l'Etat (-1.6 milliards)¹³. Enfin cette reconquête du marché national permet un fort gain en devise de 12 milliards.

En conséquence une tonne de production supplémentaire de paddy dans la VFS engendre globalement 123 000 FCFA de revenus ruraux supplémentaires à travers toutes les activités de la filière et 100 000 FCFA d'économie en devise.

¹¹ L'ensemble des coûts engendrés par la filière locale et la filière import sont ventilés selon leur contenu en revenu ruraux, urbains, en taxe pour l'Etat et en devise afin de calculer leur impact macro-économiques sur les revenus et la balance commerciale.

¹² L'augmentation de la production a engendré de nouveaux revenus ruraux dont des revenus pour les producteurs mais aussi pour les transformateurs et les commerçants locaux de la filière locale.

¹³ Néanmoins l'Etat devrait récupérer des taxes sur les consommations supplémentaires des ménages ruraux et compenser ainsi ses pertes (mais ces effets indirects sont difficile de chiffrer).

TABLEAU 2 : EFFETS ECONOMIQUES DE L' AUGMENTATION DE LA PRODUCTION DEPUIS 2007/2008

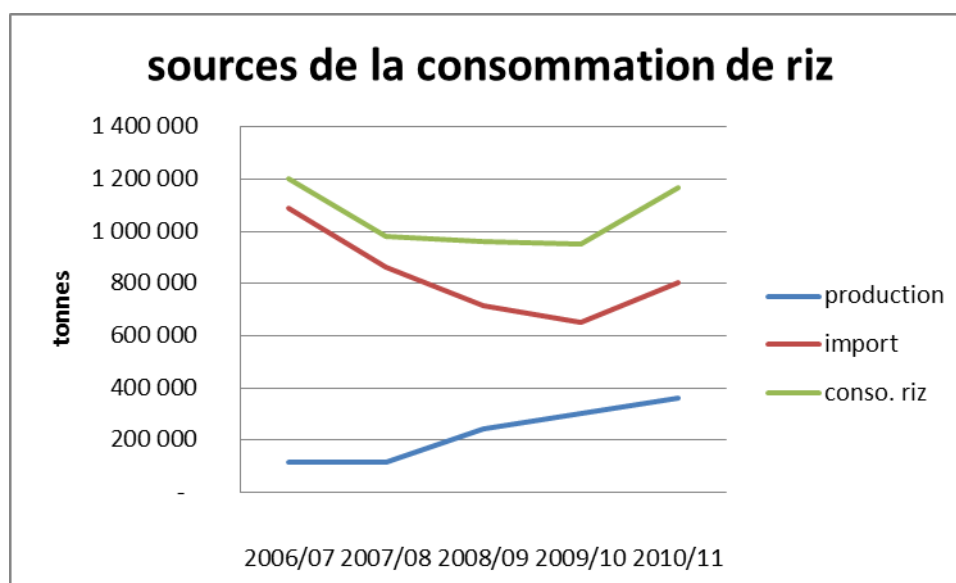
	augmentation de la production	diminution des importations	effets nets
valeur ajoutée	18 699	- 6 054	12 645
revenus ruraux	14 749	-	14 749
revenus urbains	3 312	- 3 763	- 451
revenu Etat	638	- 2 291	- 1 654
Devise	- 2 771	14 835	12 065

Ce calcul montre tout l'intérêt pour le gouvernement sénégalais de subventionner en partie les réhabilitations car les sommes investies permettent de créer très rapidement des revenus supplémentaires au profit des populations rurales dans le cadre d'une politique de lutte contre la pauvreté. De plus ces investissements ont des effets positifs forts sur les devises et sur l'indépendance alimentaire et la sécurité alimentaire du Sénégal (voir plus loin).

4.3 Le chemin difficile vers l'indépendance alimentaire

35. **Une tendance à la baisse des quantités importées ?** Jusqu'en 2007 les importations ont augmenté de façon tendancielle à un rythme de 5% par an jusqu'à dépasser cette année-là 1 millions de tonnes. Ensuite sous le double effet de l'augmentation des prix et de la relance de la production nationale, les volumes importés repartent à la baisse (-13% par an) pour atteindre 620 000 tonnes en 2010 puis remontent à 800 000 tonne en 2011 pour compenser la baisse de la production nationale. Ainsi, depuis la crise, une tendance à la baisse des importations semble se dessiner avec des fluctuations en fonction de la variation de la production nationale. Deux raisons majeures : les prix relativement élevés qui certainement limitent la consommation des plus pauvres, et la montée en puissance de la commercialisation du riz de la vallée qui prend des parts de marché au riz importé à l'intérieur du pays mais aussi à Dakar.

FIGURE 7 : CONSOMMATION ET IMPORTATIONS DE RIZ (VOLUME)



Source : ANSD

36. **Stagnation des consommations de riz ?** La consommation sénégalaise de riz a progressé régulièrement au rythme de 3.5 % par an jusqu'en 2008 par le triple effet de la croissance démographique, de l'urbanisation, et d'un niveau des prix internationaux relativement bas. En 2008 la consommation moyenne par habitant dépassait 90 kg (plus de 100 kg en zone urbaine). Les dépenses des ménages pour le riz étaient alors de l'ordre de 8 % à Dakar et les ménages pauvres urbains consacraient 10 % de leur revenu pour l'achat de riz¹⁴. Mais depuis la crise les consommations auraient légèrement baissées (80 kg par habitant) certainement en raison du niveau élevé des prix et la fin des subventions à la consommation. Ainsi les sénégalais réduiraient leur consommation de riz faute de moyens. Il est aussi possible qu'une partie de la demande de riz se soit reportée sur le blé dont les importations ont progressé de 10 % ces 5 dernières années¹⁵. Une telle substitution est cependant étonnante si l'on considère que, depuis 2005, le prix du riz importé a moins augmenté que les autres produits alimentaires importés. Sur cette période marquée par la crise, le prix du riz n'augmente que de 40 %, alors que le lait de 54 %, le blé de 68%, le sucre de 53 %, l'huile de palme de 93%.

37. Le graphique de la page précédente explique l'évolution des importations par le fait que la consommation apparente globale, après avoir baissé lors de crise et les deux années suivantes, reviendrait à son niveau antérieur, sous le double effet de la croissance démographique et d'une reprise de la consommation per capita.

Il est trop tôt pour savoir si les consommations de riz par habitant plafonneront à 80 kg par habitants, (l'élasticité de la demande face aux prix étant plus importante que prévue) et si la consommation globale de riz, portée principalement par l'urbanisation augmentera à l'avenir à un rythme moins soutenu. De toute façon ce tassement de la demande de riz, à condition qu'il ne soit pas compensé par

¹⁴ Les données de base d'une enquête en 2008 sur la consommation des ménages à Dakar permettent de connaître précisément la part des dépenses des ménages consacrée au riz. La part des dépenses consacrées au riz a tendance à diminuer avec le niveau de revenu. Ce sont les ménages les plus pauvres qui dépensent le plus pour le riz soit quasiment le triple des ménages les plus riches.

¹⁵ Pourtant les augmentations du prix du blé ont été plus importantes que celles du riz

une augmentation de la consommation de blé, facilite la réalisation de l'objectif d'indépendance alimentaire.

38. **Une dépendance aux importations de riz en réduction.** En 2000 la dépendance aux importations de riz était de 80 %. Elle est descendue à 74 % au moment de la crise puis se serait légèrement réduite pour se stabiliser aujourd'hui autour de 70 % par les effets conjugués de l'augmentation des prix, de la diminution des importations, de l'augmentation de la production et de la baisse de la demande. Même si le poids des importations de riz reste prépondérant (deuxième poste d'importation après les carburants), ces 5 dernières années la valeur des importations de riz a plutôt baissé (voir **Erreur ! Source du renvoi introuvable.**) alors que les importations de blé ont augmenté de 34 %¹⁶. La dépendance alimentaire du Sénégal aux importations est structurelle et la part du riz est prépondérante, même si on constate un léger recul du riz ces dernières années compensé par une augmentation des importations de blé.

39. **L'autosuffisance en riz un objectif à long terme.** En 2020, sous l'hypothèse d'une stagnation des consommations par habitant, la production nationale de paddy nécessaire pour satisfaire intégralement la demande de riz serait de 2,4 millions, ce qui suppose de multiplier par 5 la production actuelle. A titre d'exemple, si on ne comptait que sur la VFS pour assurer cette production, il faudrait multiplier les surfaces aménagées par 2 et généraliser la double culture, ce qui n'est pas sans poser de multiples problèmes techniques et de financement. Si l'autosuffisance en riz doit rester un objectif de la politique agricole, sa réalisation n'est envisageable qu'à long terme. La sécurité alimentaire dépend donc aujourd'hui d'une relance sur le long terme de la production nationale de céréales dont le riz est l'élément principal.

5. PROTEGER LA FILIERE NATIONALE ET REGULER LES PRIX

40. **Un avenir incertain.** Comme nous l'avons vu les quatre dernières années les prix CAF du riz ordinaire ont été plutôt élevés. Un rapide retournement de situation sur le marché international n'est pas à exclure suite à la reconstitution rapide des stocks mondiaux de riz. D'après Inforiz août 2012 « Les stocks mondiaux de riz se finissant en 2011 ont atteint un volume de 141Mt contre 134,2Mt en 2010. En 2012, les projections des stocks mondiaux ont été relevées pour se hisser à un niveau record à 156Mt, soit une hausse de 10,6%. Les perspectives pour 2013, indiquent une nouvelle hausse à 165Mt. Ces réserves représenteraient près de 35% des besoins mondiaux ». Inversement la FAO prévoit une baisse de la production mondiale de céréales de 2,6 %¹⁷ en 2012 et n'exclue pas une nouvelle crise en 2013. On ne peut donc pas écarter une baisse des prix à moyen terme qui viendrait concurrencer la commercialisation du riz local et la politique de relance de la riziculture ; de même une flambée des prix n'est pas improbable. Enfin un affaiblissement du dollar face au FCFA n'est pas à écarter. Plus que jamais le proche avenir est incertain !

41. **Une politique tarifaire et fiscale est nécessaire** pour maintenir un prix du paddy attractif afin de pérenniser la relance. On préconisera, comme on l'avait déjà fait lors de la dernière étude :

¹⁶ La valeur des importations de blé représente aujourd'hui 45 % de celle du riz.

¹⁷ Recul de 5,2 % de la production de blé

- D'assurer, par le jeu de la protection tarifaire, un prix incitatif du paddy de 130 FCFA/kg, qui motive les riziculteurs à continuer à investir dans la riziculture. Le prix du riz au détail serait alors autour de 300 FCFA à Dakar pour un riz de qualité (trié et usiné dans les rizeries), permettant de concurrencer la brisure indienne qui représente aujourd'hui 70 % des importations¹⁸.
- D'éviter que le prix du paddy passe en dessous de la barre des 115 FCFA/kg, prix plancher en dessous duquel certains riziculteurs n'investiront pas dans l'extension des surfaces cultivées et la double culture.

42. Si on veut assurer un prix incitatif aux riziculteurs de la vallée il faut maintenir le prix du riz importé au détail à Dakar autour de 300 FCFA le kg. Pour cela il convient d'agir sur deux fronts :

- Négocier, dans le cadre régional de la CEDEAO, des mesures de protection dont la Taxe de Sauvegarde à l'Importation de la CEDEAO (TSIC) en cherchant à obtenir une formule favorable à la production rizicole sénégalaise.
- En attendant la mise en application du TEC CEDEAO et de ses mesures de sauvegarde, il est essentiel de concevoir dès maintenant un système de protection de la filière riz qui pourra être mis en œuvre en cas de besoin. Dans la même logique il serait très utile de réfléchir sur un mécanisme de régulation permettant de limiter les fluctuations de prix du riz.

Cette politique n'exclut pas un renforcement de la compétitivité du riz local par la baisse des coûts tout le long de la filière. Cette tendance est déjà amorcée au niveau de la production et de la commercialisation. La mise en place d'une protection du marché ne devrait pas entraver ce mouvement, dans la mesure où les acteurs y ont naturellement intérêt pour maximiser leur marge

5.1 Négociier dans le cadre régional

43. **Des négociations régionales qui n'ont pas encore abouties.** La politique tarifaire et fiscale sénégalaise sur le riz dépendra des résultats des négociations à la CEDEAO sur le TEC. Ces négociations, qui durent depuis plusieurs années¹⁹, sont encore en cours, mais certaines options sont déjà retenues :

- Dans le cadre des négociations sur les droits de douanes, le riz importé est classé à la 3^{ème} bande du TEC (10%). Les droits de douane ne seront pas portés à la 5^{ème} bande (35%) comme le proposaient certaines organisations de producteurs car seuls les produits qui étaient à la 4^{ème} bande (20%) du TEC de l'UEMOA peuvent passer à la 5^{ème} bande du TEC CEDEAO.
- Pour les autres mesures, le « groupe de travail sur les mesures d'accompagnement et de sauvegarde du TEC CEDEAO », sur la base d'une étude spécifique présentant différentes possibilités, a proposé en mars 2012 de retenir les outils suivants :
 - "La Taxe de Sauvegarde à l'Importation de la CEDEAO (TSIC) sous réserve de son adaptation aux dispositions du mécanisme de sauvegarde spéciale en discussion à l'OMC.
 - Les mesures antidumping et les mesures compensatoires au titre des pratiques commerciales déloyales qui faussent les conditions de concurrences et enfin ;
 - Les mesures de sauvegarde exception faite des restrictions destinées à protéger l'équilibre de la balance des paiements".

¹⁸ ARM tendance des marchés octobre 2012

¹⁹ La négociation du tarif extérieur commun de la CEDEAO est initiée depuis 2001 par le comité conjoint CEDEAO-UEMOA de gestion du tarif extérieur commun (TEC) a connu déjà onze éditions.

44. Les négociations au sein de la CEDEAO sont encore loin d'être terminées puisqu'il s'agit, de s'entendre sur : les règles d'utilisation de ces différents outils, le passage d'un régime à un autre pour certains pays (taxe dégressive de protection), la rédaction des textes, mais aussi sur les structures chargées de l'application de ces mesures, dont la création dans chaque état membre de comité ad hoc chargé de la mise en œuvre du TEC. Pour la TSIC, qui sera essentielle pour la protection du riz au Sénégal, son paramétrage et sa mise en œuvre dépendent aussi des négociations sur la MSS déjà en cours depuis plus de cinq ans à l'OMC. La date de mise en application effective du TEC CEDEAO est donc difficile à estimer, mais il est probable que le Sénégal devra encore piloter à moyen terme sa politique tarifaire et fiscale dans le cadre de l'UEMOA.

45. **Les enjeux des négociations CEDEAO pour le Sénégal.** Les droits de douane de 10 % sur le riz ont permis au Sénégal de se protéger ces cinq dernières années de la concurrence du riz importé. Ce taux (10 %) pour le riz est donc pour l'instant adapté à la situation sénégalaise et le passage à la troisième bande (20 %) n'est donc pas nécessaire²⁰. Par contre les mesures de sauvegarde, dont la Taxe de sauvegarde à l'importation de la CEDEAO (TSIC), restent des enjeux forts pour l'avenir de la filière rizicole sénégalaise puisqu'il s'agit de se prémunir face à une baisse des prix internationaux du riz.

46. **Ou en est la négociation sur la TSIC ?** La TSIC a pour objectif de protéger la production locale contre les fluctuations des prix sur le marché international et la forte augmentation des importations²¹. La TSIC qui s'inspire de la MSS est une surtaxe temporaire de sauvegarde d'application nationale dans un cadre communautaire. D'après les propositions de l'étude²² commandée par le groupe de travail de la CEDEAO « L'application de la TSIC sera générée par deux facteurs principaux, à savoir le prix à l'importation ou le volume des importations. Le déclenchement fondé sur le prix sera déterminé par une baisse du prix unitaire CAF des importations d'un produit donné pendant une période d'un an excédant 10% du prix moyen de la période des trois dernières années. La TSIC fondée sur le volume sera déterminée par une hausse du volume des importations d'un produit donné pendant une période d'un an excédant 20% du volume moyen des trois dernières années ». Le taux de la taxe supplémentaire appliqué sous ce mécanisme de sauvegarde sera soit de 100% du taux de baisse du prix unitaire des importations soit 50% du taux d'augmentation du volume des importations. Le taux de la taxe le plus élevé entre ces deux paramètres sera appliqué²³. L'application de la taxe, qui doit être demandée par le pays au Comité de Gestion du TEC, peut être appliquée pendant un an et est renouvelable si les conditions sont remplies²⁴. Notons que la TSIC de la

²⁰ Une renégociation est difficilement envisageable dans la mesure où le Sénégal a défendu un taux de 10 % contrairement à plusieurs autres pays de la région.

²¹ Elle est donc appliquée, s'il est établi que dans un Etat membre de la CEDEAO, les importations de produits originaires des pays tiers provoquent ou menacent de provoquer un préjudice grave à la production locale Elle s'applique à tous les produits en provenance de pays tiers. Prévue pour être appliquée sur une base ad valorem communautaire, et / ou spécifique, la TSIC concernera des produits dont la liste sera publiée chaque année.

²² Etude sur les mesures d'accompagnement et de sauvegarde du TEC/CEDEAO 2012

²³ Cette taxe supplémentaire sera calculée en pourcentage de la valeur CAF communautaire et/ou spécifique du produit importé, en plus du droit de douane et d'autres taxes existantes (redevance statistique, Prélèvement communautaire, taxe à la valeur ajoutée, les droits d'accise, etc.).

²⁴ Ce mécanisme de sauvegarde comportera une procédure transparente d'enquête, de détermination, de révision et de notification par les autorités nationales au Comité de Gestion du TEC. Suite à la demande des autorités nationales, le Comité de gestion du TEC déterminera si les conditions sont remplies pour l'application de la TSI selon le déclenchement des prix et/ou selon le déclenchement du volume. La TSI sera appliquée aux importations en provenance de tous les partenaires commerciaux de la CEDEAO pendant une période n'excédant pas un an, à moins que les conditions pour l'application du mécanisme selon le déclenchement des prix et/ou du volume soient remplies au cours de périodes subséquentes. La CEDEAO considère la TSI comme étant une mesure transitoire. Son recours sera subordonné à l'approbation préalable de la

CEDEAO dans sa forme actuelle n'est pas en conformité avec le MSS en cours de négociation à l'OMC sur différents points dont les droits additionnels²⁵ et le prix de référence²⁶.

47. Le Sénégal, plus que les autres pays d'Afrique, a engagé une réflexion sur les mécanismes de sauvegarde depuis plusieurs années. Il a donc une bonne expérience pour négocier au mieux la TSIC de la CEDEAO. Pour la filière riz, il serait très utile que le Sénégal reprenne les modalités qu'il avait proposées pour le MSS en 2006 et actualise les simulations sur le déclenchement de cette taxe pour le riz qu'il avait réalisé avant la flambée des prix.

5.2 Choisir des outils de protection de la filière et de régulation des prix

48. Afin de consolider les progrès observés ces dernières années dans le secteur rizicole, le Sénégal ne peut attendre l'application du TEC CEDEAO pour protéger sa filière. Face à un avenir incertain sur les marchés internationaux le Sénégal a tout intérêt à choisir dès maintenant un système de protection et un mécanisme de régulation permettant de limiter les fluctuations de prix du riz et leurs effets négatifs sur les producteurs et consommateurs.

49. **Régulation et protection.** Avant 2007 le problème central de la filière rizicole Sénégalaise était la concurrence du riz importé. Avec des prix importés relativement bas et des droits de douane de 10 %, la compétitivité de la production locale n'était pas assurée. Par contre, depuis la crise, avec une augmentation des prix internationaux de l'ordre de 35 % la compétitivité du riz local est améliorée, bien qu'une baisse des prix internationaux ne soit pas à exclure. A ceci s'ajoute le problème de la fluctuation des prix du riz qui varient fortement avec des conséquences négatives pour le producteur si les baisses sont fortes, mais aussi le consommateur si les hausses sont importantes comme dans les années 2007-08. L'enjeu est aujourd'hui de mettre en place des outils, ou combinaison d'outils, qui assurent à la fois protection et régulation. De nombreux progrès ont été réalisés ces dernières années sur ce sujet, entre autre à travers les travaux autour des réunions du G20.

50. **De nombreux outils de protection.** Dans le cadre du commerce international les instruments de défense commerciale sont nombreux et divers :

- l'OMC a reconnu aux Etats la possibilité de mettre en œuvre des instruments de défense en cas de pratiques déloyales, ou en cas d'augmentation massive d'importations susceptibles de déstabiliser durablement une branche de production nationale. Ces instruments qui servent à protéger les

Commission de la CEDEAO. La CEDEAO avisera les autres membres de l'OMC et le comité technique compétent de l'OMC, des décisions et autres règlements pris par la Communauté dans le cadre de la mise en œuvre du mécanisme de sauvegarde.

²⁵ Alors que les négociations de l'OMC prévoient que le droit additionnel représentera 85% de la différence entre le prix à l'importation de l'expédition et le prix de déclenchement, la CEDEAO prévoit que le taux de droit additionnel sera de 100% du taux de baisse du prix unitaire des importations. S'agissant du déclenchement par le volume le critère de déclenchement est un excédent de 20% du volume moyen des trois dernières années pendant une période d'un an, le taux de la taxe supplémentaire sera de 50% du taux d'augmentation, alors qu'au niveau de l'OMC, il est prévu une fourchette d'augmentation allant de 25% du tarif consolidé courant ou 25 points de pourcentage. Dans tous les cas, les deux critères de déclenchement ne sont pas cumulatifs.

²⁶ Dans le cas de la CEDEAO, le prix de déclenchement sera déterminé à partir d'une baisse du prix unitaire CAF des importations du produit visé, pendant une période d'un an, excédant 10% du prix moyen des trois dernières années, tandis que dans les négociations, le prix de référence doit être obtenu à partir des sources NPF.

échanges des membres sont de trois ordres : 1) les mesures anti dumping 2) les mesures compensatoires 3) les mesures de sauvegarde à savoir : les Mesures (ou sauvegarde) d'urgence, la Clause de Sauvegarde Spéciale, les restrictions destinées à protéger la balance des paiements, les restrictions destinées à protéger les industries naissantes, les dérogations générales, les dispositions prévoyant des exemptions permanentes des obligations, les exceptions générales.

- Dans le cadre de l'UEMOA le Sénégal peut utiliser la Taxe Conjoncturelle d'Importation (TCI) qu'il a déjà appliquée sur d'autres produits.
- En attendant que la CEDEAO mette en place la TSIC, le Sénégal peut expérimenter sur le riz un mécanisme du même type, tel que le MSS qu'il avait soutenu dans le cadre du G33.
- Enfin d'autres mesures prises en commun par les membres d'une interprofession visant à protéger conjoncturellement une filière (ex : oignon) peuvent aussi être étudiées pour leur application dans le cas du riz.

Ces différentes mesures ne sont pas forcément adaptées aux spécificités de la filière riz sénégalaise. Certaines sont plus efficaces, plus aisées à justifier, et plus faciles à mettre en œuvre que d'autres. Un choix raisonné des mesures de protection les plus appropriées doit être réalisé sur la base de simulations et d'enquêtes.

51. **Des outils de régulation des prix.** La dépendance alimentaire du Sénégal, particulièrement sur le riz brisé qui est un produit peu commercialisé au niveau international, le rend très sensible aux variations de prix internationaux.. Les conséquences de la volatilité des prix ont été particulièrement graves que ce soit à la hausse pendant la crise de 2008 ou à la baisse pour la production locale durant la période 2000-2006. Des outils de régulation des prix du riz importé sont donc nécessaires. Vu le contexte sénégalais marqué à la fois par des difficultés budgétaires structurelles à financer les subventions en cas de hausse, mais aussi par des pratiques de plafonnement des prix ne tenant pas compte des conditions des marchés, on proposera de réfléchir en priorité à des mesures de régulation automatiques de la volatilité des prix.

52. **Un fonds de lissage sur la filière riz : une solution à étudier en priorité.** Ce mécanisme, qui a fait l'objet d'une réflexion initiale²⁷ et d'une note du ministère du commerce²⁸, vise à limiter les fluctuations de prix du riz importé. Comme le prix du riz du Sénégal est largement défini par les prix des importations, la limitation de la volatilité à l'import permet de limiter les variations du prix du riz dans tout le pays. A partir du prix mondial du riz et du taux de change CFA-dollar, un prix de tendance est calculé. L'objectif étant de limiter la variation des prix mais pas de la supprimer, deux bornes d'intervention sont définies (le tunnel). Une borne supérieure au prix de tendance sera le prix plafond à l'importation. Une borne inférieure au prix de tendance sera le prix plancher à l'importation. Trois cas de figure se présentent alors :

- Le prix à l'importation est compris entre les bornes inférieure et supérieure. Le fond n'agit pas.
- Le prix à l'importation est plus faible que le prix plancher, le fond est abondé pour que le prix du riz importé soit égal au prix minimum.
- Le prix à l'importation est plus élevé que le prix plafond, le fond subventionne le riz importé pour qu'il soit égal au prix maximum.

²⁷ Lors d'une précédente mission pour l'AFD sur les risques prix en 2011

²⁸ Voir « note sur le mécanisme de limitation de la volatilité du prix du riz » ministère du commerce 22/06/11

Ce système permet :

- de protéger le consommateur en limitant l'augmentation des prix sur le marché national. En particulier, il permet de se prémunir : (1) des conséquences sociales d'une augmentation des prix et (2) des conséquences budgétaires d'une subvention d'urgence sur le riz.
- de limiter la baisse des prix et donc de protéger les producteurs. En particulier, il permet d'éviter qu'une baisse des prix du riz (ou du dollar) ne vienne remettre en cause la rentabilité du riz dans la vallée et donc la rentabilité des investissements en cours.
- Enfin, en stabilisant les prix, les producteurs ont une meilleure visibilité sur la commercialisation de leur production et pourront augmenter leur productivité et donc la production nationale dans l'objectif d'autosuffisance en riz.

53. L'idée de l'utilisation d'un fonds de lissage sur la filière riz est soutenue par certains importateurs privés²⁹ et l'administration sénégalaise (dont le Ministère du Commerce et la DAPS). Les discussions avec l'administration et les importateurs concluent que le fonds de lissage doit être un mécanisme interprofessionnel. Plusieurs difficultés mais aussi propositions ont été avancées lors des interviews :

- le « prélèvement », en cas de baisse des prix, doit être effectué à partir des documents douaniers,
- en cas de hausse des prix internationaux il faut être sûr que les importateurs répercutent la « compensation » financée par le fonds de lissage sur les prix au consommateur,
- la « compensation » doit être versée au moment de la sortie de douane pour être sûr qu'elle s'applique sur des quantités réelles,
- le droit à la « compensation » pour chaque importateur devrait dépendre de ses « prélèvements » antérieurs avec un système de « droit de tirage »,
- Le dimensionnement du fonds de départ doit être précisément calculé en fonction de la largeur du tunnel de prix, mais aussi de l'ampleur des chocs et de leurs fréquences,

54. **Un stock de sécurité privé en riz.** Le Sénégal, afin d'éviter les risques de pénurie, considère que l'intérêt public exige un suivi du niveau de stocks des produits stratégiques dont le riz importé. Si l'Agence de Régulation des marchés (ARN) relève régulièrement l'état des stocks des principaux importateurs, il n'existe cependant pas de mécanisme permettant de piloter ses stocks privés. On pourrait imaginer, en situation de risque de pénurie, un mécanisme à travers lequel l'Etat prendrait en charge une partie des coûts de stockage du riz des importateurs pour des quantités déterminées afin de limiter les ruptures de stock. Cette prise en charge serait réduite ou supprimée quand la situation sur le marché international redeviendrait normale. L'enjeu est donc ici de piloter le volume des stocks pour réguler les prix, en incitant les importateurs à stocker et déstocker selon la conjoncture. Un tel mécanisme, dont le coût pour l'Etat est à évaluer, est bien sur moins onéreux que la constitution et la gestion de stocks publics. Il conviendra d'étudier la faisabilité au Sénégal d'un tel mécanisme déjà utilisé depuis de nombreuses années dans l'Union Européenne.

55. **Un mécanisme de régulation tarifaire de sauvegarde face à la hausse et la baisse des prix.** Il s'agit de concevoir un mécanisme public de régulation des prix combinant la TSI (Taxe de Sauvegarde à l'Importation à l'étude à la CEDEAO) qui limite les baisses de prix par des taxes additionnelle, avec une « sauvegarde inversée » qui baisse automatiquement les droits de douanes en cas d'augmentation des prix. Ce mécanisme automatique de sauvegarde consisterait dont, en plus du

²⁹ Consulté lors de la mission pour l'AFD sur les risques prix en 2011

système de sauvegarde à moduler automatiquement les droits de douane sur les imports en cas de hausse brutale des prix à l'importation, ou de hausse du dollar ou baisses des volumes importés. Cet instrument « à déclenchement automatique » à l'avantage de donner une visibilité plus grande aux importateurs, contrairement aux décisions de suppression de droit de douane ou de fixation des prix ou de mesures de sauvegarde, qui perturbent brusquement les marchés et incite à la spéculation.

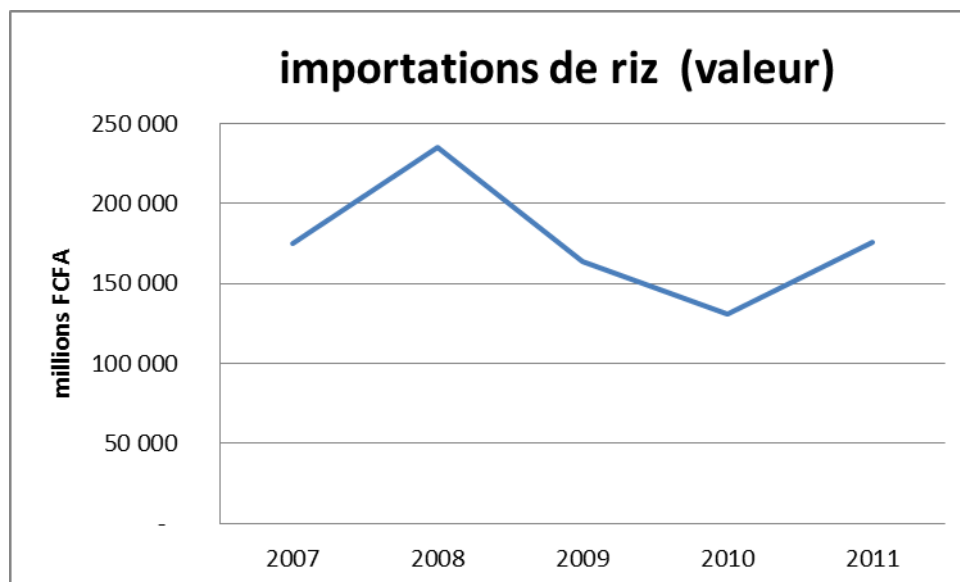
ANNEXE

TABLEAU 3 : EVOLUTION DES SURFACES, RENDEMENTS ET PRODUCTION DANS LA VFS

Année	Riz d'hivernage			Riz de saison chaude			total
Agricole	Sup (ha)	Prodt (T)	Rdt (T/ha)	Sup (ha)	Prodt (T)	Rdt (T/ha)	production (t)
2000/01	22 134	88 979	4,02	3 818	15 348	4,02	104 327
2001/02	22 885	129 529	5,66	2 085	11 801	5,66	141 330
2002/03	19 446	112 009	5,76	3 751	21 606	5,76	133 615
2003/04	23 105	136 783	5,92	3 191	17 548	5,50	154 331
2004/05	28 132	162 350	5,77	5 415	33 806	6,24	196 157
2005/06	26 304	146 067	5,55	5 861	37 839	6,46	183 907
2006/07	24 052	122 770	5,10	3 740	21 832	5,84	144 601
2007/08	25 863	144 211	5,58	13 219	100 141	7,58	244 352
2008/09	37 419	223 094	5,96	22 764	148 076	6,72	371 170
2009/10	35 435	174 163	4,92	17 415	107 570	6,18	281 733
2010/11	34 657	191 069	5,51	21 419	145 248	6,78	336 316
2011/12	32 623	168 360	5,16	29 151	199 101	6,83	367 461

Source SAED

FIGURE 8 : IMPORTATIONS DE RIZ EN VALEUR



Source : ANSD