

MARAICHAGE ET PETIT COMMERCE

Un moyen pour diversifier les productions, développer les jardins familiaux et favoriser les cultures de contre-saison

L'objectif de JTs est de créer, à partir d'un point d'importation national, un réseau de vente de semences légumières qui, à terme, permettra d'identifier et distribuer des semences de plantes vivrières locales particulièrement intéressantes.

Afin d'optimiser la vente au niveau des communautés locales, les semences sont commercialisées de préférence sous leur présentation la plus économique (sachet « familial », de 1 à 2 g) au coût unique, rendu à Dakar, de 200 francs CFA, l'unité.

Le prix de vente au détail maximum étant de 350 francs CFA, cela autorise une marge de 50 francs CFA pour l'importateur (j'ai proposé à Madame Wade qu'AES soit l'ONG importatrice), les distributeurs régionaux (qui pourraient être les Écoles communautaires élémentaires, les groupements féminins collectant les graines de nim, etc.) et les revendeuses (petit commerce des femmes).

Une expérimentation de mise en culture d'échantillons est en cours dans le cadre de l'Espace naturel communautaire Kër Cupaam où un réseau de distribution est déjà en place pour les combustibles et les céréales, tandis que la banque d'épargne et de crédit a été créée pour favoriser le petit commerce exercé par les femmes.

Un autre test est réalisé à Malika où le maraîchage représente une activité économique importante sur laquelle se fonde, en partie, le plan de sauvegarde des Niayes. Les GIE spécialisés seraient alors autant de points de diffusion et des emplois de distributeurs et de revendeurs pourraient être créés en cas de succès commercial.

L'accès permanent aux semences doit servir également à promouvoir les cultures de contre-saison afin de diversifier les productions, sur de petites superficies supportant un arrosage contrôlé. Des jardins scolaires peuvent aussi être mis en place dans les écoles et devenir les supports pédagogiques de nouvelles pratiques culturelles.

Le dosage du contenu des sachets est calculé « pour couvrir les besoins d'une famille le temps de la récolte », mais aussi de manière à obtenir un prix unique des sachets. Le rendement diffère cependant en fonction des espèces. Ainsi, à titre d'exemples, la production des tomates et aubergines peut atteindre 300 kg, ce qui laisse une marge pour la vente. En revanche, les graines de carotte étant plus coûteuses, leur nombre est moindre et la récolte d'une trentaine de kg.

D'autres produits viennent en complément de la distribution des semences et peuvent être diffusés par les mêmes réseaux.

Ainsi, un rétenteur d'eau est disponible, en petite dose et au même prix que les semences (200 francs CFA les 5 g). Ce produit, mis au point pour la fabrication des couches-culottes, est composé d'un mélange d'acrylate et d'argile. Il se présente sous l'aspect de granulés pulvérulents ressemblant à de la poudre de Nescafé. Sa propriété est d'absorber de 300 à 500 fois son poids d'eau. Ainsi une dose de 5 g suffit à traiter 5 m linéaires de semis.

Enfin, il est possible de protéger les cultures des attaques d'acridiens avec un voile de texture non tissée qui, extrêmement léger, perméable à la lumière et à l'eau, conserve néanmoins une atmosphère humide autour des plantes. Relativement onéreux (10 000 Francs CFA la nappe de 10 x 2,80 m), ce voile de protection peut être utilisé toutefois pendant 3 ou 4 ans., à la condition d'être manipulé avec soin.