



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

PROJET CROISSANCE ECONOMIQUE

RAPPORT BILAN D'EXECUTION TECHNIQUE PROGRAMMES ELEVAGE / LAIT

2008 - 2011



DATE : Août 2011

Ce rapport est conçu avec l'appui du peuple américain à travers l'Agence Américaine pour le Développement International (USAID).

PROJET CROISSANCE ECONOMIQUE

RAPPORT BILAN D'EXECUTION TECHNIQUE

PROGRAMMES ELEVAGE / LAIT

2008 - 2011

Contract: IQC No 685-I-00-06-00005-00

DATE DE DEPOT DU RAPPORT : AOUT .2011

DISCLAIMER

Le point de vue émis dans cette publication ne reflète pas nécessairement le point de vue de l'Agence Américaine pour le Développement International ou celui du Gouvernement Américain

TABLE DES MATIERES

RESUME

I. INTRODUCTION

II. MISE EN CONTEXTE DE L'ELEVAGE AU SENEGAL

- 2.1. Contexte général
- 2.2. Chaîne de valeurs des produits laitiers
- 2.3. Chaîne de valeurs des viandes
- 2.4. Autres chaînes de valeurs
- 2.5. Atouts de l'élevage au Sénégal
- 2.6. Principales contraintes de l'élevage

III. PRESENTATION DU PCE / ORIENTATIONS STRATEGIQUES POUR LES CHAINES DE VALEURS ELEVAGE & LAIT

- 3.1. Missions du PCE
- 3.2. Phases de mise en œuvre
- 3.3. Axes stratégiques d'intervention pour les chaînes de valeurs élevage
- 3.4. Partenaires / Zones d'intervention

IV. INTERVENTIONS PAR CHAINE DE VALEURS

- 4.1. Chaîne de valeurs des produits laitiers
- 4.2. Chaîne de valeurs du bétail
- 4.3. Chaîne de valeurs de la volaille

V. CONTRAINTES ET OPPORTUNITES

- 5.1. Contraintes
- 5.2. Opportunités

VI. CONCLUSION

Annexe 1 : Indicateurs M&E 2008 - 2009

Annexe 2 : Indicateurs M&E 2009 - 2010

Annexe 3 : Indicateurs M&E 2010 -2011

Annexe 4 : Liste des formations réalisées

Annexe 5 : Liste des consultants

SIGLES ET ACRONYMES

AASL	Association des Aviculteurs de Saint – Louis
AGROPROV	Association des groupements de producteurs ovins
ANPROVBS	Association Nationale des Professionnels de la Viande et du Bétail du Sénégal
ANSD	Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
ASPEM	Association Saint-Louisienne pour la Professionnalisation de l’Elevage du mouton
BDS	Business Development Services
CAEM	Cercle des Amis et Eleveurs de mouton
CAK	Coopérative Avicole de Kaolack
CBO	Community based Organizations
CIMEL	Centre d’Impulsion pour la Modernisation de l’Elevage
CMS	Crédit Mutuel du Sénégal
CNCAS	Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal
CNFTEIA	Centre National de Formation des Techniciens de l’Elevage et des Industries Animales
CV	Chaîne de Valeurs
DINFEL	Directoire Des Femmes en Elevage
DIREL	Direction de l’Elevage
DRDR	Direction Régionale du Développement Rural
DSRP	Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté
DSV	Direction des Services Vétérinaires
E – ATP	Expanded Agribusiness and Trade Promotion
EISMV	Ecole Inter Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires
EqI	Equivalent lait
ENSA	Ecole Nationale Supérieure d’Agronomie
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
FEGERAS	Fédération pour la Gestion des Ressources naturelles de Sibassor
FERAFIL	Fédération Régionale des Acteurs de la Filière Lait Local

FONSTAB	Fonds de Stabulation
GIE	Groupement d'intérêt Economique
GOANA	Grande Offensive Agricole pour la Nourriture et l'Abondance
GPL	Groupements de Producteurs Laitiers
LOL	Land O' Lakes
MDE	Maison des Eleveurs
MEL	Ministère de l'Elevage
MNC	Maladie de Newcastle
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OPE	Organisations professionnelles en Elevage
ONG	Organisations Non Gouvernementales
PAFA	Programme d'Amélioration des Filières Agricoles
PIB	Produit Intérieur Brut
PNIA	Programme National d'Investissement Agricole
PNDE	Plan National de Développement de l'Elevage
RAMSEF	Réseau des Acteurs Multiplicateurs de Semences Fourragères
SAGIC	Support Accelerated Growth and Increase Competitvity
SDEL	Service Départemental de l'Elevage
SIGEL	Système d'information de Gestion de l'Elevage au Sénégal
SODEFITEX	Société de Développement des Fibres Textiles du Sénégal
SOGAS	Société de Gestion des Abattoirs du Sénégal
SREL	Service Régional de l'Elevage
UNAFSA	Union Nationale des Acteurs de la Filière Avicole
UPPRAL	Union des Producteurs et Préposés au Rayon Laitier
USAID	United States Agency for International Development
USD	US dollars
UTL	Unités de Transformation laitière

FIGURES

Figure 1 : Production et collecte de lait à Tambacounda et Kolda Février à Août 2009

Figure 2 : Evolution de la collecte/vente de lait dans les zones cibles (phase pilote)

Figure 3 : Evolution de la production de l'UTL « LE FERMIER »

Figure 4 : Evolution du chiffre d'affaires de l'UTL « LE FERMIER »

Figure 5 : Evolution de la production de fromage de l'UTL « LE FERMIER »

Figure 6 : Evolution de la production de l'UTL « BILAAME »

Figure 7 : Evolution du chiffre d'affaires de l'UTL « BILAAME »

Figure 8 : Evolution de la production et du chiffre d'affaires du CAEM

Figure 9 : Répartition des marges entre acteurs de la CV ovine

Figure 10 : Contraintes de la CV ovine au Sénégal

Figure 11 : Evolution de la production et des ventes de la CAK

Figure 12 : Evolution de la production et des ventes de la FEGERAS

Figure 13 : Evolution de la production et des ventes de l'AASL

Figure 14 : Evolution de la production et des ventes de l'UNAFSA

Figure 15 : Acteurs de la sous filière traditionnelle de volailles

Figure 16 : Acteurs de la sous filière moderne de volailles

TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition des effectifs du cheptel par région en 2010

Tableau 2 : Partenaires et zones d'intervention

Tableau 3 : Programmes d'activités CV lait en 2009

Tableau 4 : Formation/Recyclage des producteurs de lait (phase pilote)

Tableau 5 : Résultats obtenus avec le « Fonds aliment bétail »

Tableau 6 : Evolution de la collecte de lait (phase pilote)

Tableau 7 : Résultats CV lait en 2010

Tableau 8 : Programme initial CV lait en 2011

Tableau 9 : Evolution des charges et du chiffre d'affaires de la LDB

Tableau 10 : Evolution de la collecte de lait à Richard TOLL

Tableau 11 : Evolution de la quantité de lait livrée à SIAGRO par PASTAGRI

Tableau 12 : Programme d'activités CV bétail en 2010

Tableau 13 : Résultats CV bétail en 2010

Tableau 14 : Programme initial CV bétail en 2011

Tableau 15 : Grille des prix de vente des moutons selon le poids vif (AGROPROV)

Tableau 16 : Comparaison des scénarii de financement de l'ANPROVBS

Tableau 17 : Programme d'activités CV volaille en 2010

Tableau 18 : Programme d'activités CV volaille en 2011

RESUME EXECUTIF

Le Projet Croissance Economique (PCE) est une initiative de l'Agence des Etats Unis pour le Développement International (USAID) en appui à la Stratégie de Croissance Accélérée du gouvernement de la République du Sénégal. Mis en place en 2005 sous la dénomination SAGIC (Senegal Accelerated Growth And Increased Competitiveness), le projet a mis l'accent sur les chaînes de valeur avec un fort potentiel de croissance et de compétitivité à l'export. A partir d'avril 2009, le projet élargit le spectre de ses interventions vers un nouveau défi : la sécurité alimentaire.

Le projet Croissance Economique répond à cette problématique par le biais d'actions destinées notamment à mettre sur le marché des produits céréaliers et d'élevage de qualité.

La stratégie du projet repose sur quelques principes directeurs parmi lesquels on peut citer :

- La recherche d'une amélioration significative de la production agricole et de la sécurité alimentaire à l'échelle nationale selon l'approche chaînes de valeurs;
- L'appui au développement d'entreprises susceptibles de gagner rapidement des marchés soit nationaux, soit étrangers, notamment pour les produits de base tels que le riz, le maïs, le mil, le sorgho et les produits d'élevage ;
- La promotion de l'investissement aussi bien privé que public dans les chaînes de valeurs à fort potentiel de croissance.

L'élevage au Sénégal repose sur l'exploitation d'un cheptel numériquement important dont les faibles performances sont en deçà des besoins du pays notamment pour les produits laitiers et la viande. En effet, la production laitière ne couvre qu'environ 34% des besoins de la consommation nationale alors que pour la viande, les importations sont estimées à 13 000 tonnes environ, compte non tenu des entrées d'animaux sur pied en provenance de la sous région.

Ce rapport présente les interventions du Projet Croissance Economique, entre 2008 et 2011, pour les chaînes de valeurs élevage et lait au Sénégal.

Les axes stratégiques sur lesquels se fondent les interventions du Projet Croissance Economique pour les chaînes de valeurs élevage/lait sont au nombre de quatre :

- o L'amélioration des conditions de mise en marché et la sécurisation de la base productive ;
- o L'amélioration de la production et de la productivité ;
- o La consolidation des relations d'affaires entre acteurs ;
- o Le renforcement des organisations de producteurs.

Dans cette optique, les interventions ont misé sur l'implantation, en partenariat avec les acteurs à la base, de modèles économiques pilotes viables et replicables à plus grande échelle.

Les zones d'interventions concernées sont les régions de Kolda, Tambacounda, Kaolack, Dakar et Saint-Louis.

Parmi les réalisations du projet, en matière d'élevage, on peut énumérer :

- Les études sur des problématiques majeures notamment sur : (i) la filière ovine eu égard aux difficultés d'approvisionnement en moutons de tabaski, (ii) l'implantation d'abattoirs de volailles reconnus comme le maillon manquant à l'aviculture et (iii) les opportunités de collecte de lait à Dahra dans la perspective d'une meilleure valorisation du lait local ;

- La promotion de relations formalisées entre acteurs dans un système intégré comme cela a été le cas dans la sécurisation de l'approvisionnement des industriels laitiers à partir de la production locale ;
- Le renforcement des organisations des acteurs partenaires en matière de gouvernance organisationnelle;
- La diffusion de bonnes pratiques et de technologies innovantes ;
- Une contribution à la maîtrise des facteurs critiques :
 - ✓ L'alimentation du bétail par la promotion des cultures fourragères
 - ✓ Le renforcement de la santé animale par la formation de relais et la mise œuvre de programmes de vaccination notamment de la volaille en milieu villageois
 - ✓ La dotation en intrants et équipements.

Au titre des résultats, les différents programmes ont abouti à :

- L'assistance à environ 1 500 bénéficiaires directs ;
- La production additionnelle de 290 tonnes de viande de volailles, 1700 tonnes de lait et de 987 moutons embouchés ;
- La production de 206 tonnes de fourrages et 6 tonnes de semences bases de niébé ;
- L'implantation de 04 points de vente pilotes de produits avicoles (Kaolack, Gandiaye et Saint – Louis) ;
- Des achats des producteurs d'une valeur de près de 17 millions dollars US.

Pour la pérennisation des acquis du projet, les recommandations portent sur les aspects suivants :

- L'implication, durant la phase de mise en œuvre, du dispositif institutionnel dans les schémas opérationnels tout en prenant en compte leurs ressources humaines limitées ;
- La mise sur pied, dans les schémas opérationnels, de mécanismes de financement spécifiques afin d'appuyer les innovations introduites ;
- La communication sur l'approche « chaîne de valeurs » du projet ainsi que les résultats obtenus en vue de leur capitalisation par d'autres acteurs;
- L'identification voire l'incitation de structures partenaires ou non dans l'accompagnement ou la poursuite des interventions du projet.

I. INTRODUCTION

Ce document constitue le rapport technique du volet élevage du PCE, précédemment appelé SAGIC (Soutien à la croissance accélérée et une compétitivité accrue) exécuté dans les task orders 1 et 5. Il couvre la période 2009 à 2011.

Le task order 1 dédié au soutien à la croissance accélérée et à une meilleure compétitivité s'est déroulé de 2006 à décembre 2010. Les chaînes de valeurs initialement ciblées étaient les noix de cajou, la mangue, le bissap, la banane et les textiles tissés. Puis, dans le cadre de la diversification de l'économie agricole, d'autres sous secteurs ont été ajoutés notamment le coton, le sésame, le fonio et les produits laitiers.

Le task Order 5 pour la sécurité alimentaire au Sénégal, a été signé en avril 2009, pour une durée de 4 ans et demi après que le Sénégal ait été choisi, en 2008, comme pays prioritaire dans le programme GFSR (Global Food Security Response) du gouvernement des Etats Unis d'Amérique en réponse à la flambée des prix des denrées alimentaires et à la sécurité alimentaire mondiale. Le GFSR s'appuie sur trois leviers 1) Augmenter la productivité agricole et la production, 2) réduire les goulots d'étranglement dans le transport, la distribution et les chaînes d'approvisionnement, et 3) Mettre en place un marché sécurisé

Le rapport donne une vue d'ensemble de l'environnement de l'élevage au Sénégal et des missions du PCE. Par ailleurs, l'essentiel du document est consacré aux stratégies développées ainsi que les activités et les résultats obtenus pour les différentes chaînes de valeurs élevage/lait.

II. MISE EN CONTEXTE DE L'ELEVAGE AU SENEGAL

2.1 Contexte général

Le Sénégal compte en 2009, selon les projections démographiques de l'ANSD, 12 million d'habitants avec un taux d'urbanisation de 42%. Le taux d'accroissement moyen annuel de la population de l'ordre de 2,6% équivaut à un doublement de la population tous les 25 ans.

Le Sénégal est confronté, comme la plupart des pays du sahel, à la problématique de la sécurité alimentaire confirmée par la crise survenue en 2008.

Le défi d'une production alimentaire suffisante (en quantité et en qualité) et accessible place l'agriculture en général au cœur des préoccupations.

L'élevage en tant que pourvoyeur de denrées alimentaires et de revenus monétaires joue à cet égard un rôle non négligeable. Il occupe 3 millions d'individus soit 25% de la population globale et participe pour 7,5 % à la formation du PIB national et 35% du PIB agricole.

Le cheptel sur pied d'une valeur de 550 milliards de francs CFA (environ 1,2 milliard de dollars) n'est exploité qu'à hauteur de 10 pour cent de son potentiel. Il est constitué principalement de ruminants et de la volaille qui représentent la base productive de l'élevage au Sénégal (voir tableau 1).

Tableau 1 : Répartition des effectifs du cheptel par région en 2010 (nombre de têtes)

Région	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	Equins	Asins	Camélidés	Volaille familiale	Volaille industrielle
Dakar	2 161	149 341	52 245	1 308	6 744	991		2 059 961	16 298 865
Thiès	186 479	237 336	205 038	28 912	66 230	57 158			
Diourbel	165 193	236 411	215 834	13 925	72 314	48 647			
Kaolack	295 834	990 761	791 820	22 935	121 969	88 281			
Fatick	253 662	374 332	315 518	103 507	87 923	48 255			
Tambacounda	764 092	1 230 839	1 107 737	1 842	21 569	40 478			
Kolda	622 948	357 405	357 790	119 733	43 859	46 556			
Ziguinchor	101 351	102 012	211 800	62 851	1 780	25 617			
Louga	408 068	1 035 238	933 698		61 316	24 369	3 037	1 989 529	
Saint-Louis	306 123	348 538	323 685		12 243	40 061	1 485	1 707 265	
Matam	187 699	509 121	239 685		27 144	29 090	217	73 037	
Total 2010	3 313 059	5 571 333	4 754 853	354 474	523 091	449 503	4 739	22 970 998	16 298 865
Total 2009	3 260 867	5 382 917	4 598 303	344 173	517 727	445 617	4 715	22 301 807	12 537 589
Taux de croît	1.6%	3.50%	3.5%	2.99%	1.04%	0.87%	0.51%	3.00%	30.00%

(Source : direl, 2010)

2.2 Chaîne de valeurs des produits laitiers

La production laitière est estimée, en 2010, à 180 millions de litres dont 84% par le système extensif.

Elle couvre environ 34% des besoins de la consommation nationale (34.7 litre par habitant) d'où le recours aux importations pour un volume de 42 081 tonnes (281 millions Eq).¹

Au plan financier les importations représentent un coût global de 60 milliards en 2010.

Le caractère périssable du lait et l'environnement actuel de la production justifient l'hypothèse de pertes élevées non estimées.

2.3 Chaîne de valeurs des viandes (bétail et volaille)

En 2010, la production de viande et d'abats est estimée à 176 840 tonnes dont 43% de viande bovine, 26% de viande de volailles, 23% de viande de petits ruminants et 8% de viande porcine. Les importations en viande sont estimées à 13 000 tonnes environ, compte non tenu des importations d'animaux sur pied en provenance de la sous région (Mali et Mauritanie).

2.3.1 Chaîne de valeurs du bétail

L'exploitation du cheptel reste fortement dominée par des modes extensifs de conduite des troupeaux. On peut distinguer, selon les zones agro-écologiques, trois systèmes d'élevage des ruminants :

- Un système pastoral (élevages extensifs transhumants ou semi-transhumants) localisé notamment dans la zone sylvo-pastorale et dans une partie du bassin arachidier, avec des troupeaux

¹ Permet de regrouper des quantités de produits laitiers différents sous une unité homogène pour les comparer. Valeur : 2 pour laits condensés et fromages frais - 4, 4 pour fromages secs - 6,6 pour beurre solide - 8 pour huile de beurre et 7.6 pour les laits en poudre.

- relativement importants de bovins et de petits ruminants, conduits en mode extensif sur les parcours naturels, avec une mobilité de faible à moyenne amplitude ;
- Un système agropastoral dans le bassin arachidier, la vallée du fleuve Sénégal et au sud et sud-est du pays avec des troupeaux de bovins et d'ovins de plus petite taille qui bénéficient pour certains d'une alimentation complémentaire (fanés d'arachide et concentrés pour les ovins notamment). Ces zones accueillent également les troupeaux transhumants en provenance du nord.
- Un système intensif ou semi-intensif, d'embouche bovine ou de production laitière, localisé surtout dans les zones urbaines ou péri - urbaines et dans certains villages du bassin arachidier.

Le secteur bétail - viande est fortement tributaire des systèmes traditionnels d'exploitation d'où un manque de connexion avec le marché. La production est réalisée dans les grandes zones d'élevage (principalement les régions de Tambacounda, Kolda, Louga et St Louis...).

Les différents flux commerciaux s'organisent autour de ces zones où sont regroupés les animaux avant leur acheminement (les meilleures bêtes) sur Dakar où ils seront transformés, distribués et consommés.

La faiblesse de la productivité, caractéristique majeure de cette chaîne de valeurs, est liée à la faiblesse du taux d'exploitation (12,5%) et du poids des carcasses (150 kg) du fait des problèmes d'alimentation du cheptel. Il en résulte un contraste entre l'importance numérique du cheptel et la couverture insuffisante de la demande nationale qui justifie des importations.

2.3.2 Chaîne de valeurs de la volaille

La chaîne de valeurs de la volaille contribue pour 17% au PIB du secteur de l'Élevage et 9% du chiffre d'affaires agricole. Son chiffre d'affaires global a été de près de 143 milliards de F CFA en 2009. Le sous secteur connaît un essor fulgurant en raison de la mesure de suspension des importations de produits avicoles et matériels avicoles usagés en vigueur depuis 2005.

On distingue deux types d'aviculture :

- L'aviculture dite « moderne » surtout localisée dans la région de Dakar et quelques villes comme Saint-Louis et Kaolack ;
- L'aviculture traditionnelle, pratiquée par de petits producteurs, dominante dans les régions de Thiès, Diourbel, Kaolack, Kaffrine, Kolda et Sédhiou.

Malgré son essor, le secteur avicole est marqué par son caractère informel et l'inexistence d'infrastructures de transformation et de conservation. Sa compétitivité est étroitement liée au maintien de la mesure de suspension, à la disponibilité du maïs et à l'obtention de poussins bon marché qui nécessite la mise en place de fermes de reproducteurs pour une production locale d'œufs à couver (OAC).

3.4 Autres Chaines de valeurs

Les exportations de cuirs et peaux d'un volume de 3 120 tonnes sont représentées par les peaux d'ovins (66%), celles des caprins (19%) et de cuir des bovins (15%).

La production d'œufs de consommation en 2010 porte sur 472 millions d'unités.

2.5 Atouts de l'élevage

- L'importance d'un cheptel varié : environ 13 millions de ruminants ;
- la forte demande en produits animaux de qualité ;

- Une forte marge de progression de la productivité liée à la prédominance du système extensif d'élevage et à la faible utilisation des innovations techniques ;
- L'existence de plusieurs structures d'enseignement et de recherche : le Laboratoire National de l'Élevage et de Recherches Vétérinaires (LNERV), l'Ecole Inter - Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires de Dakar (EISMV), l'Ecole Nationale Supérieure d'Agriculture de Thiès (ENSA), l'Institut de Formation Agricole et Rurale de Bambey (ISFAR), le Centre National de Formation des Techniciens de l'Elevage et des Industries Animales (CNFTEIA) de Saint – Louis, etc.

2.6 Principales contraintes de l'élevage

Malgré ces atouts, l'élevage au Sénégal éprouve des difficultés à satisfaire les besoins nationaux en produits animaux. Un tel état de fait est dû à plusieurs facteurs dont :

- La faible productivité du cheptel et le manque de compétitivité ;
- Les difficultés liées à l'alimentation et à l'abreuvement du cheptel ;
- Le faible niveau de technicité des acteurs ;
- La faible organisation des acteurs malgré plusieurs associations professionnelles ;
- Le manque d'infrastructures et d'équipements de transformation et de conservation ;
- L'accès limité au financement par les acteurs.

III. PRESENTATION DU PCE ET ORIENTATIONS STRATEGIQUES POUR LES CHAINES DE VALEUR ELEVAGE

3.1 Mission du PCE

USAID/Projet Croissance Economique est une initiative du Gouvernement américain visant à appuyer le Gouvernement du Sénégal et le secteur privé dans la définition et l'application de politiques et stratégies aptes à favoriser la croissance économique.

Mis en place en 2005 sous la dénomination SAGIC (Support Accelerated Growth And Increased Competitivity), le projet a d'abord mis l'accent sur les chaînes de valeurs avec un fort potentiel de croissance et de compétitivité à l'export. A partir d'avril 2009, le projet élargit le spectre de ses interventions vers un nouveau défi : la sécurité alimentaire. Pour répondre à cette problématique, le projet intervient à travers des actions destinées notamment à mettre sur le marché des produits céréaliers et d'élevage de qualité selon « l'approche chaîne de valeurs ».

Les interventions s'articulent autour de différents axes interdépendants et dont les principaux sont :

- La consolidation des acquis de la première phase axée sur le développement des niches d'exportation à travers des actions de type BDS (Business Development Services).

- Le développement des principales chaînes de valeurs agroalimentaires, notamment dans les sous-secteurs du riz, du mil-sorgho, du maïs et de l'élevage;
- La facilitation de l'accès au capital, notamment pour les entrepreneurs privés et les organisations communautaires impliquées dans les secteurs d'intervention retenus ;
- La promotion de partenariats multi-acteurs surtout dans le domaine des infrastructures, du commerce et des transports;
- Le renforcement des capacités des acteurs clés, y compris les organisations de producteurs, les opérateurs privés, les structures d'appui, et les institutions de formation;
- L'appui aux réformes des politiques affectant les secteurs d'intervention ciblés en mettant l'accent sur la mise en place d'un système d'information et de communication efficace.

3.2 Phases de mise en œuvre

- **Phase pilote** : consacrée à la chaîne de valeurs des produits laitiers, elle s'est déroulée de Janvier à Août 2009 ;
- **Phase II** : Correspond à l'année fiscale 2010. Les activités ont concerné les chaînes de valeur élevage et lait. Pour l'élevage les viandes rouges et de volailles ont été ciblées ;
- **Phase III** : Les chaînes de valeurs ciblées sont les même que celles de l'année fiscale 2010. Cette période est marquée par la décision de clôture des activités élevage et lait. Pour l'essentiel, les activités ont consisté à la conduite jusqu'à leur terme des programmes 2010 en cours. Le seul nouveau partenariat mis en œuvre a été celui avec l'Association Nationale des Professionnels du bétail et de la Viande du Sénégal (ANPROVBS).

3.3 Axes stratégiques d'intervention pour les chaînes de valeur élevage

3.3.1 Phase pilote

Le 28 Mars 2008, en collaboration avec Land O' Lakes, un atelier sur la chaîne de valeurs des produits laitiers a été organisé avec la participation de tous les intervenants.

Sur la base des recommandations, les initiatives stratégiques suivantes ont été retenues :

- L'augmentation de la quantité et de la qualité du lait produit localement à travers la disponibilité et l'accessibilité de l'aliment du bétail et le renforcement des techniques de gestion de la production ;
- Le renforcement, pour une meilleure efficacité, des systèmes de collecte et de l'accès au marché pour une plus grande valeur ajoutée ;
- La création d'un environnement politique plus favorable au secteur laitier.

Ces activités sont destinées à fournir des services BDS et à renforcer et accroître la rentabilité des maillons clés de la chaîne notamment la production, la collecte, la transformation, la commercialisation et la distribution, l'approvisionnement en intrants, les services de soutien, la qualité du lait et la mise aux normes. Il s'agit en d'autres termes de renforcer l'intégration verticale de la chaîne de valeur des produits laitiers et d'accroître la compétitivité du sous-secteur.

3.3.2 Année fiscale 2010

3.3.2.1 Chaîne de valeurs des produits laitiers

Le programme a été axé sur :

- L'amélioration des pratiques d'alimentation ;

- Le renforcement de l'organisation pour la collecte et le transport du lait ;
- L'amélioration de la rentabilité de la transformation du lait ;
- Le développement de relations contractuelles avec les industriels de manière à augmenter la part du lait local dans la consommation.

Les activités se sont focalisées à Dakar, Richard Toll, Tambacounda et Kolda.

3.3.2.2 Chaînes de valeur du bétail et de la volaille

Suite à une étude d'évaluation des chaînes de valeur de la viande rouge, de la volaille et des cuirs et peaux, le programme d'élevage pour l'année 2010 a porté sur quatre axes majeurs:

- L'amélioration de la rentabilité de la production de viande rouge, plus précisément des moutons pour la Tabaski, par l'adoption de nouvelles pratiques d'alimentation, un meilleur marketing et l'organisation de la commercialisation ;
- L'amélioration de la productivité grâce à la maîtrise de l'alimentation du cheptel notamment par un meilleur accès aux aliments, en particulier les fourrages ;
- L'augmentation de la valeur ajoutée de la viande de volaille par la réduction des coûts de l'alimentation, de meilleures pratiques d'élevage et l'amélioration des conditions de mise en marché ;
- Le renforcement de la santé animale par la promotion de programmes de vaccination

3.3.3 Année fiscale 2011

Globalement la démarche du PCE en 2011 s'est inscrite dans la poursuite du soutien aux réseaux et aux entreprises dans leur processus de croissance et d'intégration pour une plus grande compétitivité et une croissance inclusive dans le secteur agricole.

Initialement, les orientations stratégiques en matière d'élevage présentées ci-dessous visaient l'objectif global d'une plus grande couverture géographique et l'atteinte d'un plus grand nombre de bénéficiaires en 2011 (scaling up).

Cependant en raison de changements d'orientation de l'USAID dans le cadre de « Feed The Future », les programmes élevage et lait ont fait l'objet d'une consolidation et d'une clôture au courant de l'année fiscale 2011 dès le mois de juin 2011.

3.3.3.1 Stratégie pour la chaîne de valeurs des produits laitiers

L'approche du PCE pour le secteur laitier vise à maximiser le volume et la valeur ajoutée du lait produit par les petits producteurs à l'échelle nationale. A cet effet, le programme initial devait s'appuyer sur les réseaux de transformateurs industriels afin de cerner les principaux problèmes techniques et logistiques limitant leur rentabilité et leur compétitivité. Il était aussi prévu un accompagnement des transformateurs

et distributeurs informels, principalement les femmes des communautés rurales, par l'identification et la diffusion des technologies appropriées visant à limiter les pertes, à améliorer la qualité et à maintenir la production en saison sèche. Les interventions devaient concerner l'ensemble des acteurs des 14 régions du Sénégal à travers des actions de formation dans l'alimentation et la stabulation du bétail, la gestion des troupeaux et de la qualité du lait. Il était prévu des investissements pilotes dans des systèmes adaptés de consolidation de la logistique, des installations de conservation et un suivi de l'approvisionnement et de la distribution d'aliments du bétail dans la perspective de contrats formels à établir entre les acteurs de la chaîne de valeurs.

3.3.3.2 Stratégie pour la chaîne de valeur du bétail

La stratégie d'interventions s'est focalisée sur l'augmentation du niveau de la production par l'amélioration de la productivité des animaux et la substitution des importations de viande et d'animaux sur pied par la production locale. Une telle orientation passe nécessairement par l'intensification de la production et la mise en relation entre les systèmes traditionnels et le marché. Dans cette perspective, le système traditionnel devra fournir des animaux destinés à l'engraissement à des organisations spécialisées. Une telle approche nécessite des actions sur des leviers de compétitivité spécifiques relevant d'aspects politique, technique, financier et institutionnel. Les interventions PCE visent directement les principaux acteurs de la chaîne de valeurs à savoir les producteurs, les transformateurs et les distributeurs, mais aussi les organisations professionnelles partenaires et les consommateurs.

3.3.3.3 Stratégie pour la chaîne de valeurs de la volaille

La démarche adoptée vise spécifiquement l'amélioration de la compétitivité de la chaîne de valeurs de la volaille dans la perspective d'une suppression éventuelle de l'interdiction de l'importation des produits avicoles. Avec la mise en œuvre du programme maïs, le PCE contribue déjà à l'approvisionnement d'un intrant stratégique destiné à réduire la dépendance de l'industrie avicole locale vis-à-vis des importations d'intrants. Un autre facteur clé est de promouvoir la disponibilité locale des œufs à couvrir pour le renouvellement de la base de production locale. Ces interventions sur les intrants devaient être accompagnées par des actions sur les techniques de production et de marketing en vue d'améliorer la productivité et la compétitivité des produits avicoles locaux. Enfin, il était prévu un appui aux unités industrielles pour développer un plaidoyer auprès de l'OMC afin d'avoir une industrie locale capable de rivaliser avec les importations lorsque la mesure de suspension liée à la grippe aviaire sera levée.

3.4 Partenaires / Zones d'intervention

Tableau 2 : Partenaires et zones d'intervention

CV	PARTENAIRE	ZONES D'INTERVENTION	INTITULE DU PROGRAMME	PERIODE
LAIT	Laiterie Du Berger (LDB)	Dakar / Saint – Louis (Richard Toll)	Amélioration des facteurs clés de performance et innovations commerciales de la LDB, entreprise valorisant le lait local	Juin 2010 à Mars 2011
	PASTAGRI	Dakar	Approvisionnement de SIAGRO/KIRENE en lait et amélioration des performances de la ferme PASTAGRI	Mai 2010 à Mars 2011
	GIE « LE FERMIER »	Kolda	Facilitation des débouchés aux produits « LE FERMIER » pour l'amélioration de l'offre en lait du marché de Kolda	Septembre 2010 à Mars 2011
	GIE 'BILAAME »	Kolda	Facilitation des débouchés aux produits « BILAAME» pour l'amélioration de l'offre en lait du marché de Kolda	Septembre 2010 à Mars 2011
AVICULTURE	Union Nationale des Acteurs de la Filière Avicole (UNAFI)	Dakar – Thiès – Louga	Consolidation de l'offre en produits avicoles par le renforcement de la gouvernance organisationnelle et la capacité des acteurs	Avril 2010 Mars 2011
	Coopérative Avicole de Kaolack (CAK)	Kaolack	Projet d'amélioration des conditions de mise en marché des produits avicoles à Kaolack par l'installation de points de vente pilotes	Mai 2010 à Janvier 2011
	Fédération pour la Gestion des Ressources naturelles de l'Arrondissement de Sibassor (FEGERAS)	Kaolack	Renforcement de l'entrepreneuriat féminin pour l'amélioration de l'offre en viande de volaille : 1 femme – 10 poules	Avril 2010 à Février 2011
	Association des Aviculteurs de Saint – Louis (AASL)	Saint – Louis	Programme de consolidation de l'offre en produits avicoles de la région de Saint-Louis par la promotion de l'entrepreneuriat féminin	Juillet 2010 à Avril 2011
RUMINANTS	Association des Groupements de Producteurs Ovins (AGROPROV)	Kaolack – Fatick	Appui à l'Association des Groupements de Producteurs Ovins de Kaolack (AGROPROV) pour la consolidation de l'offre en moutons de tabaski	Avril 2010 à Mars 2011
	Réseau des Acteurs Multiplicateurs de Semences Fourragères (RAMSEF)	Kaolack – Fatick	Promotion des cultures fourragères pour l'amélioration de l'alimentation du bétail et une meilleure productivité de la chaîne de valeurs des viandes rouges	Mai 2010 à Janvier 2011
	Cercle des Amis et Eleveurs de Saint-Louis (CAEM)	Saint – Louis	Programme de consolidation de l'offre en moutons de race améliorée de la région de saint – Louis	Juin 2010 à Mars 2011
	Association Nationale des Professionnels du Bétail et de la Viande (ANPROVBS)	Dakar – Thiès – Louga – Saint – Louis – Matam – Diourbel – Fatick – Kaolack – Kolda – Ziguinchor	Amélioration de la productivité et de la rentabilité des activités d'embouche bovine et ovine et de boucherie et facilitation de relations d'affaires entre les différents collègues d'acteurs de l'ANPROVBS	Novembre 2010 à Juin 2011

IV. INTERVENTIONS PAR CHAÎNE DE VALEURS

4.1 Chaîne de valeurs des produits laitiers

4.1.1 Phase pilote : 2008 - 2009

4.1.1.1 Objectifs

Initiée en Novembre 2008, la mise en œuvre de la phase pilote a duré 8 mois de Janvier à Août 2009.

Les zones ciblées sont Richard-Toll, Tambacounda et Kolda.

Les trois (3) objectifs principaux, définis à partir des points critiques identifiés lors de l'Analyse Chaîne des Valeurs de 2008, sont :

- ✚ L'augmentation du niveau de production laitière dans les localités ciblées ;
- ✚ L'augmentation des quantités de lait collectées et livrées aux mini-laiteries ;
- ✚ L'amélioration de la qualité du lait cru et des produits laitiers transformés.

4.1.1.2 Programme d'activités

Tableau 3 : Programmes d'activités CV lait – année fiscale 2009

ACTIVITES	TACHES	CALENDRIER Novembre 2008 – Octobre 2009				PARTENAIRES RESPONSABLES	PRINCIPAUX RESULTATS ATTENDUS
		Q1	Q2	Q3	Q4		
1. Plan	1. Démarrage du programme de travail	X	X			LOL	Plan de travail détaillé
2. Mise en œuvre des activités stratégiques validées	2. Mise en œuvre du programme propose à travers l'initiative "amélioration du coton" - Production aliments du bétail - Modèle de système de distribution -Plan d'affaires pour de petites unités de transformation		X	X		LOL PRIVES OPE ONG SODEFITEX	.Programmes pilotes : Aliments du bétail -Amélioration de la distribution et de la qualité de 2 à 4 UTL -Appui à une organisation du sous - secteur -5 à 6 Business plans pour de petites unités

4.1.1.3 Résultats obtenus

➤ Composante I. Amélioration de la production et de la qualité du lait

Parmi les objectifs spécifiques de la phase pilote, cette composante est stratégique en ce qu'elle adresse l'une des problématiques majeures de la Chaîne. En effet, trois impératifs ont été identifiés pour cette composante : l'accès aux intrants alimentaires et aux services vétérinaires, l'amélioration de la qualité du lait cru et la réhabilitation des infrastructures de production laitière.

○ **Sécurisation de l'alimentation du bétail**

Concernant l'alimentation en saison sèche, le projet est intervenu par la mise en pratique de certaines techniques à travers des séances de formation/recyclage et l'organisation de mini-campagnes de réserve fourragère.

- Formation / Recyclage des producteurs laitiers

La plupart des producteurs laitiers ont des stocks de résidus de récolte (fane d'arachide, tiges maïs) et des fanes de niébé fourrager. Cependant, il est avéré que ces réserves sont insuffisantes par rapport aux besoins des vaches stabulées pour toute la saison sèche. Ainsi, cette formation a permis de renforcer les capacités techniques des producteurs.

Tableau 4 : Formation/Recyclage des producteurs de lait (phase pilote)

Localités	Thèmes des formations	Participants			Résultats obtenus
		H	F	Total	
Richard Toll	Utilisation de la ration Tourteau + son			x	Maitrise des techniques de rationnement par les producteurs
Tambacounda	techniques de réserves fourragères et traitement paille-urée			67	Stock de paille de brousse : 144 'charrettes à cheval', soit environ 8 640 Kg Production de paille-urée : dans 03 bacs test, 470 Kg
Kolda	Formation d'auxiliaires d'élevage en techniques de production animale			10	Auxiliaires capables d'assurer la restitution de la formation en technique de productions animales
	Formation des producteurs laitiers aux pratiques d'élevage : alimentation, hygiène et santé animale			151	Maitrise des techniques de production animale par les producteurs laitiers

- Suivi post-formation : mini-campagnes de réserves fourragères et production de paille enrichie

A Tambacounda, suite à la formation, les groupements de producteurs laitiers (GPL) ont été appuyés en matériel de fauche pour pouvoir constituer des réserves fourragères sous forme de mini-campagnes.

- ✚ **Appui à 16 GPL en matériel de fauche:**
80 râteaux et 40 fourchettes

- ✚ **Production (Avril à Mai 2009) de:**
 - 144 « charrettes » de **paille de brousse**, soit environ **8 640 Kg**
 - **470 Kg** de paille enrichie dans 03 bacs TPU test



Constitution de réserves de

- Facilitation de l'accès au complément alimentaire (concentrés)

En saison sèche, l'alimentation des vaches en production nécessite, en plus des fourrages grossiers, des concentrés dont l'accès n'est pas facile du fait de leur prix élevé et de la forte demande. Le projet a initié dans les différentes zones d'intervention, la création de «fonds aliments de bétail» pour en faciliter l'accès aux producteurs laitiers représentés par leur organisation respective.

Ces aliments concentrés sont distribués aux producteurs à crédit sur la base de leur capacité d'endettement appréciée évaluée sur la base de leurs livraisons prévisionnelles de lait. Par ailleurs, les remboursements se sont effectués suivant les arrangements retenus dans chaque zone : Mars à Septembre 2009 à Tambacounda et Kolda et Août à Octobre 2009 à Richard Toll.

Tableau 5 : Résultats obtenus avec le « fonds aliment bétail »

LOCALITES	RESULTATS			OBSERVATIONS
	Nature	Tonnage	Cout FCFA	
RICHARD TOLL	Aliment industriel 'Jarga'		15 107 000	Total : 21 194 600 FCFA Financement : 46% par Projet 54 % par LDB
	Mélasse		614 100	
	Tourteau d'arachide		1 977 500	
	Son de riz		946 000	
	Paille de riz		2 550 000	
TAMBA	Graines de coton	100 tonnes	12 600 000	50% financés par la FERAFIL
	Semences de Niébé fourrager	112 kg		104 bénéficiaires 11 ha emblavés
KOLDA	Graine de coton + CMV + Tourteau de sésame	30,9 tonnes		
	Semences de Niébé fourrager	600 kg		17 ha emblavés

- Appui à la culture de Niébé fourrager

La dépendance vis-à-vis de la graine de coton renchérit les coûts de production du lait et plombe sa rentabilité. En effet, il est démontré dans la pratique que l'utilisation des fanes de niébé fourrager réduit les besoins en graine de coton, améliorant ainsi la rentabilité du lait produit.

Aussi, la demande exprimée par les producteurs de disposer de semences de Niébé fourrager a été satisfaite avec la mise en place de 112 kg. En effet, il y a de réelles difficultés d'accès aux semences de qualité à commander un an d'avance à l'ISRA.

En fin Août 2009, les superficies emblavées et suivies par les moniteurs étaient ainsi qu'il suit :

- environ vingt cordes (5 hectares) pour une production prévisionnelle de 800 à 1000 kg de semences de Niébé ; et
- environ 27 cordes (6 hectares) pour la production de fanes de niébé fourrager

○ Appui à la réhabilitation des infrastructures de production laitière

Dans le cadre de l'amélioration des conditions de production laitière, le projet a appuyé la réhabilitation d'étables, d'abris de stockage de fourrages et des bacs de traitement paille-urée (TPU).



Etable réhabilitée, fosse cimentée



Hangar à fourrages



Bac TPU

- ✚ Réalisations:
 - 22 étables, capacité totale de 184 vaches
 - 14 bacs de traitement paille-urée, capacité variant 160 à 320 kg / unité
 - 02 hangars à fourrages
- ✚ Financement: 40% par le Projet et 60% par les producteurs

○ Amélioration de la qualité du lait cru

La qualité défectueuse du lait cru est liée essentiellement aux pratiques des producteurs et aux conditions d'exploitation du lait en milieu rural. Une partie de ce lait étant destinée aux UTL, il est important d'en assurer la qualité pour pouvoir le transformer et obtenir ainsi des produits laitiers de gamme appréciable par les consommateurs. Il a ainsi été dispensé une formation en hygiène et qualité du lait cru suivie d'un appui aux producteurs par une dotation en pots à lait et en matériel de test du lait pour les points de collecte.

03 sessions de formation des producteurs à Tambacounda:

- ✚ Thèmes : Hygiène du lait et gestion de la qualité
- ✚ Participants : 72 producteurs laitiers formés
- ✚ Financement : 66% par le Projet et 34% par les producteurs
- ✚ Mesures d'accompagnement : Appui en pots à lait et en matériel de test du lait pour les points de collecte

Résultats des analyses de laboratoire :

A Tambacounda et Kolda, des échantillons de lait cru (zone de production) et de lait caillé (UTL) ont été envoyés au Laboratoire de l'EISMV de Dakar pour des analyses microbiologiques. Les résultats, interprétés selon la « Norme AFNOR » et les « Critères de référence (Règlement CE 2073) » pour les micro-organismes recherchés : E Coli à 44°C, Staphylococcus aureus à 37°C, Anaérobies Sulfito-Réductase à 37°C et Salmonelles, ont été satisfaisants.

○ **Incidences sur la production et la collecte de lait**

Les actions combinées de formation des producteurs et de facilitation à l'accès aux aliments ont permis une certaine évolution des niveaux de production et de vente du lait dans les zones d'intervention. Les résultats obtenus sont les suivants :

Tableau 6 : Evolution de la collecte de lait (phase pilote)

Zone cible	Période de suivi	Estimation production de lait cru		Collecte / vente aux UTL	
		Total en litres	Moyenne mensuelle / Evolution %	Total en litres	Moyenne mensuelle / Evolution %
Richard Toll	Mai à Juillet 09 (3 mois)	Non estimée		97 193 L (01 UTL)	32 398 litres -11%
Tambacounda	Février à Août 2009 (7 mois)	116 555 L (124 producteurs)	16 651 litres + 67%	43 129 L (06 UTL)	6 161 litres +39%
Kolda	Mars à Août 2009 (6 mois)	89 410 L (113 producteurs)	14 902 litres +60%	66 754 L (05 UTL)	10 959 litres +61%

Les quantités de lait vendues par les producteurs ont été obtenues auprès des UTL en relation avec le projet dans les localités de Richard Toll, Kolda et Tambacounda. Quant à la production de lait, elle a été estimée à partir des enquêtes d'autoconsommation auprès des producteurs laitiers à Kolda et Tambacounda.

L'absence d'informations à Richard Toll s'explique par le démarrage tardif des activités dans cette zone.

	ESTIMATION PRODUCTION LAIT			
	Litres	%	Litres	%
	TAMBA		KOLDA	
Février 09	3990			
Mars 09	7412	86%	9907	
Avril 09	7736	4%	10878	10%
Mai 09	10167	31%	11381	5%
Juin 09	9062	-11%	6466	-43%
Juillet 09	25025	176%	11026	71%
Août 09	53163	112%	39752	261%
Totaux	116555		89410	

COLLECTE / VENTE DE LAIT					
Litres	%	Litres	%	Litres	%
R.TOLL		TAMBA		KOLDA	
		2792			
		4447	59%	7926	
		4672	5%	8703	10%
35712		5592	20%	7967	-8%
33240	-7%	3802	-32%	4526	-43%
28241	-15%	10010	163%	7718	71%
		11814	18%	28914	275%
97193		43129		65754	

La zone de Kolda a l'avantage de bénéficier d'un niveau important de collecte et vente de lait à des UTL, estimé à 74% de la production. Quant à Tambacounda, elle offre des potentialités de production réelle et une marge de progression en terme de collecte et de vente de lait aux UTL car l'autoconsommation y domine largement à hauteur d'environ 63%.

Figure 1 : Evolution de la production de lait à Tambacounda et Kolda

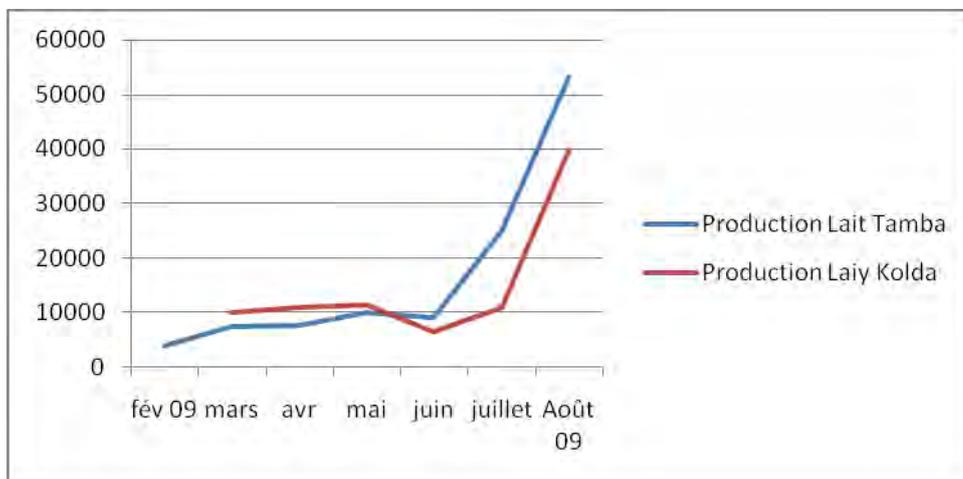
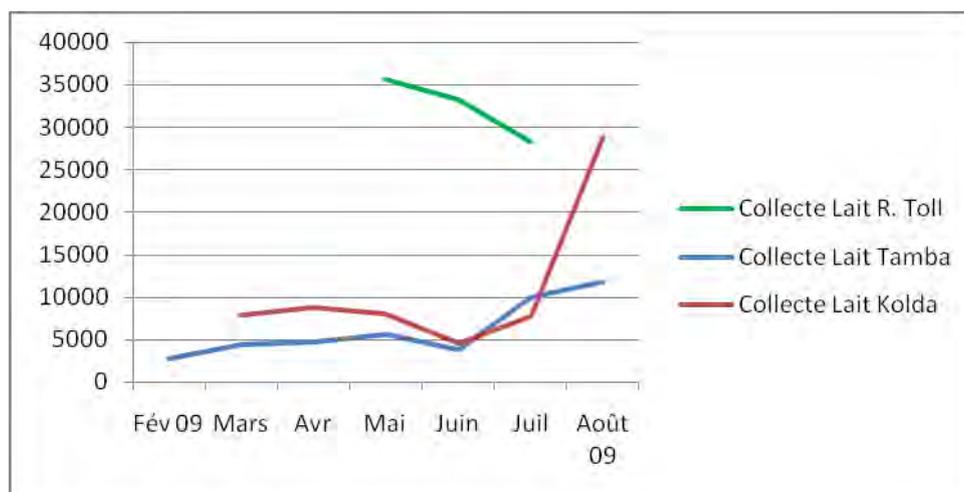


Figure 2 : Evolution de la collecte vente de lait dans les zones cibles



➤ **Composante 2. Amélioration de la collecte et du transport du lait**

L'analyse de la chaîne de valeur lait local avait identifié les maillons de la collecte et du transport comme étant les plus critiques. Les solutions à y apporter sont d'ordre infrastructurel, organisationnel et logistique. Les impératifs retenus par le projet dans les zones de Tambacounda et Kolda ont été l'amélioration des systèmes de collecte, l'équipement en pots à lait et l'amélioration des moyens de transport.

Concernant Richard Toll, la LDB assurait déjà la collecte avec ses véhicules suivant 02 circuits maîtrisés. Les producteurs laitiers rassemblent leur lait respectivement au niveau d'un point de leur village et le véhicule de la LDB en assure la collecte.

Localités	Amélioration systèmes de collecte	Equipements	Amélioration moyens de transport	Observations
Tambacounda	02 points de collecte : 11 villages, 05 GPL et 45 producteurs laitiers	28 pots à lait ; Bénéficiaires : les 02 points de collecte et 11 GPL	17 vélos à lait ; Bénéficiaires : les 02 points de collecte et 10 GPL	Cofinancement avec les producteurs et la FERAFIL : Points de collecte : 40 % Pots à lait : 62 %
Kolda	03 points de collecte ; Conception circuits de collecte	23 pots à lait	08 vélos à lait ; 02 motos tricyles	



Vélos à lait aménagés avec pots à lait



Pots à lait

➤ **Composante 3. Appui aux transformateurs laitiers**

Suivant la logique de la chaîne de valeur, le projet a appuyé les transformateurs laitiers valorisent le lait produit dans les villages, en produits et sous produits laitiers mis sur le marché à la disposition des consommateurs. A cet effet, les interventions du projet à Tambacounda et Kolda ont visé l'amélioration de la qualité et la visibilité des produits laitiers à travers des formations et la facilitation à l'accès à des équipements et des intrants de conditionnement.

○ **Renforcement de capacités des transformateurs laitiers**

Les UTL, étant de plus en plus nombreuses, leur personnel a bénéficié de formation en hygiène, en gestion de la qualité et en techniques de fabrication de divers produits laitiers. Cette formation a été accompagnée d'un appui en matériel de test du lait (alcool test, tubes à essai ...) et en petit équipement (thermomètres, lactodensimètres, éprouvettes béchers ...).



Formation des transformateurs à l'UTL Maman Jeanne, Tambacounda



Le formateur, en séance pratique

○ **Amélioration de la pasteurisation et du conditionnement**

La plupart des UTL étant gérées par des femmes avec des équipements de faible capacité de pasteurisation d'environ 40 litres jour et en raison de la hausse du lait pendant l'hivernage, le projet a eu à appuyé certaines UTL en marmites et réchauds à gaz pour leur permettre d'augmenter leur capacité.

Généralement les produits fabriqués par les UTL sont écoulés en vrac ou en sachets anonymes. Aussi le projet a également appuyé certaines UTL sur la base des informations de leur diagnostic effectué lors des enquêtes d'identification en leur fournissant des emballages personnalisés

Zone	Intrants et Matériel de test du lait cru	Equipements de pasteurisation	Equipements et intrants de conditionnement
Tambacounda	Alcool 70 Tubes à essai Eprouvettes Béchers Thermomètres Lactodensimètres	07 UTL bénéficiaires de : 02 à 03 marmites par UTL, de 80 à 120 litres de capacité par UTL Réchauds à gaz	12 Thermo soudeuses 06 UTL bénéficiaires de sachets personnalisés 06 UTL bénéficiaires de pots personnalisés
Kolda		Matériel de chauffage 05 lots: Support, brûleur, détenteur et thermomètres	05 Thermo soudeuses



Conditionnement en pots personnalisés

➤ **Initiatives pilotes**

○ **Ferme pilote à Richard-Toll**

Caractéristiques		Résultats obtenus	Observations
Habitat	Etable : abri avec matériaux locaux	Production de lait / jour: <u>Recettes</u> Mai : 11 400 Juin : 24 143 020 Juillet : 20 117 750	Avec une amélioration de la conduite du petit troupeau, la ferme prévoit de dégager un revenu entre 50.000 et 80.000 FCFA par mois avec une personne en charge du suivi
Races vaches	2 Holstein, 2 zébus maures	Prix de revient du litre de lait : 125 F CFA	
Alimentation		Meilleur ratio coût / efficacité avec la ration son de riz (énergie) et tourteau d'arachide (protéines)	

Avec la ferme pilote de Richard Toll, l'objectif est de trouver un système de production laitière amélioré avec une meilleure productivité et une rentabilité optimale.



Etable ferme pilote R. Toll

○ **Points de collecte à Tambacounda**

L'objectif de ces Points est de polariser le lait de plusieurs villages producteurs, d'en apprécier la qualité par des tests simples (alcool 70, ébullition) et d'enregistrer les quantités par des préposés à la collecte formés à cet effet. Le lait collecté dans des pots est ensuite transporté vers les UTL par les producteurs à tour de rôle.



Point de collecte en construction



Point de collecte annexe d'un magasin

POINT COLLECTE 'KAMBENG' :

- Lieu d'implantation : **Diombodina**,
- 25 km de Tambacounda
- Regroupement de 10 producteurs provenant de 05 villages / 01 GPL
- Prévision de collecte et transport de 100 litres en hivernage
- 03 vélos et 04 pots à lait

POINT COLLECTE 'MADINA' :

- Lieu d'implantation : **Saré Noppi**,
- 16 km de Tambacounda
- Regroupement de 35 producteurs provenant de 06 villages / 04 GPL
- Prévision de collecte et transport de 200 litres en hivernage
- 04 vélos et 06 pots à lait

○ **Transports du lait avec motocyclette à Kolda**

L'importance des quantités de lait produites et l'éloignement de certains villages ont justifié l'utilisation de 02 motos tricycles pour ramasser le lait de différents points de collecte et assurer son transport jusqu'aux UTL de Kolda. Par ailleurs, il a fallu de nombreuses rencontres avec les producteurs, collecteurs et les transformateurs pour aboutir à:

- L'identification des circuits de collecte par les 02 motos tricycles ;
- La reconversion des collecteurs : certains vont assurer la collecte entre les villages et les points de collecte et les autres formés pour devenir les conducteurs des motos tricycles ;
- Choix des UTL pour l'exploitation des motos cédées à crédit. Les motos sont destinées à la collecte le matin et à la distribution des produits laitiers finis l'après-midi.

4.1.2 Année fiscale 2010

4.1.2.1 Programme d'activités

Le programme 2010 de la CV lait s'est inscrit dans le sillage des résultats de la phase pilote notamment l'amélioration de l'alimentation du bétail, le renforcement de l'organisation de la collecte et du transport du lait. La particularité des activités 2010 réside dans l'implication des industriels de manière à augmenter leur taux d'incorporation du lait local. A ce titre ont été intégrées les fermes laitières péri urbaines de Dakar pour l'approvisionnement de l'usine SIAGRO/KIRENE qui fournit le marché local en lait UHT.

Les tâches prévues sont entre autres :

- L'appui au développement de la LDB à travers l'optimisation de sa gestion financière et la stabilisation de la production agro-pastorale dans la zone nord de Richard-Toll. Il ne s'agit pas de transformer les systèmes existants mais plutôt de développer des activités économiques pourvoyeuses de revenus par la mise en place d'une plateforme assurant l'équilibre entre le cheptel, les ressources naturelles. Pour ce faire les interventions ont tourné de trois axes : (1) l'amélioration des revenus des éleveurs, (2) la préservation et l'amélioration des ressources fourragères et (3) le renforcement de la CPLM principale fournisseur de la LDB ;
- La facilitation de l'approvisionnement de SIAGRO à travers un appui à la ferme laitière PASTAGRI basée dans la région des Niayes ;
- Le développement de la production locale à Tambacounda et Kolda à travers un appui aux acteurs pour améliorer la production et le système de collecte pour une plus grande efficacité et productivité.

4.1.2.2 Résultats obtenus

En 2010, le PCE a noué des partenariats avec des industriels capables d'intégrer le lait local dans leur production. Il s'agit de SOAGRO/KIRENE, de la LDB et de PASTAGRI. Les efforts ont été mis sur l'adoption de bonnes pratiques d'hygiène, les équipements et la conservation du lait.

A cet effet, le PCE a appuyé la ferme PASTAGRI dans la maîtrise de ses coûts de production notamment la production de fourrage pour lui assurer une meilleure productivité et efficacité. L'objectif est d'en faire un hub pour la collecte et le traitement du lait destiné à SIAGRO/KIRENE ainsi que la diversification de ses produits.

Avec la LDB, l'intervention s'est axée sur l'amélioration de sa gestion financière, la diversification de ses produits, la réduction des coûts d'exploitation liés à la logistique et à l'énergie. Un programme test de production de fourrage de niébé a été réalisé sur 2 ha.

Pour les petites unités de transformation des régions, l'appui a consisté en l'élaboration de plan d'affaires impliquant l'amélioration de leur production et la sécurisation de leur approvisionnement.

Les résultats spécifiques sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 7 : Résultats CV lait – année fiscale 2010

ACTIVITES	PRINCIPALES REALISATIONS – ANNEE FISCALE 2010
Facilitation du partenariat d'affaires entre SIAGRO/KIRENE et PASTAGRI	<ul style="list-style-type: none"> - Réduction des coûts de production du lait grâce à l'amélioration de la production fourragère et la gestion financière en général ; - Amélioration de la production et de la valorisation du fourrage produit par la ferme ; - Diversification des sources de revenus notamment par la vente de génisses et de mâles destinés à la production de viande. - Globalement ces actions ont permis de réduire de 13% le de revient du lait et de 15% celui de l'aliment du bétail - Entre avril et septembre 2010, 31 552 litres d'une valeur de 12.6 millions ont été livrés à SIAGRO/KIRENE
Développement du plan d'affaires de la LDB	Des résultats significatifs ont été enregistrés avec une baisse de 30% des coûts de logistique liés au transport et à la distribution des produits finis. En un trimestre, Juillet à septembre, la marge nette a progressé de 10%
Appui aux UTL	Les accords de partenariats avec les UTL ont été signés en fin d'année fiscale. Les plans d'affaires ont été élaborés et les actions envisagées visent l'atteinte des objectifs de production et de vente.

4.1.3 Année fiscale 2011

4.1.3.1 Objectifs généraux

En perspective de la consolidation des acquis les objectifs ci – après étaient visés :

- L'amélioration de l'offre en lait cru de qualité en saison sèche et les débouchés en hivernage ;
- L'amélioration des débouchés aux produits laitiers de transformation artisanale des circuits informels gérés par les femmes essentiellement ;
- L'accroissement de la part de marché des produits laitiers des unités de transformation valorisant le lait local ;
- La promotion et la diffusion d'initiatives innovantes et l'adoption des bonnes pratiques de production et de management

4.1.3.2 Programme d'activités

Tableau 8 : Programme initial d'activités CV lait – année fiscale 2011

Activités – année fiscale 2011	Résultats attendus
Introduction et diffusion de la culture fourragère et implantation de sites de démonstration et d'infrastructures pilotes de stockage	Sites de démonstration de production de niébé fourrager Infrastructures pilotes
Promotion de fermes laitières grâce à l'appui à des leaders et la sensibilisation	Guide de bonnes pratiques d'élevage Formation assurée en relation avec les transformateurs
Développement et diffusion de normes et standards avec un système de contrôle de la qualité au niveau des producteurs et transformateurs du secteur informel	Amélioration du niveau d'hygiène au niveau des producteurs et transformateurs
Amélioration de l'hygiène et des capacités de stockage des femmes formatrices du secteur informel à travers le BDS	Technologies développées adaptées aux conditions de transformation Programme pilote
Amélioration de la gestion de la chaîne de froid et de la distribution par l'introduction de la téléphonie mobile	Infrastructure pilote : centre de stockage avec chambres froides mobiles
Développement et introduction d'une base de données pour la gestion de l'approvisionnement et le suivi des fournisseurs	Test de mise en place d'un SIG
Facilitation des contrats entre Transformateurs, distributeurs et fournisseurs de lait	Contrats formels

Programme phase out – année fiscale 2011

Axe 1. Amélioration de la qualité du lait cru

- ♣ Appui aux initiatives de pérennisation de la production en saison sèche : réserves fourragères ;
- ♣ Implantation de magasins d'aliments de bétail ;
- ♣ Formation/ large information-sensibilisation sur l'hygiène du lait.

Axe 2. Amélioration de la qualité des produits laitiers de transformation artisanale

- ♣ Capacitation en bonnes pratiques d'hygiène du lait ;
- ♣ Informations/ mise en relation avec fournisseurs de lait ;
- ♣ Amélioration des conditions de commercialisation en vrac: récipients, kiosques, etc.

Axe 3. Consolidation des relations d'affaires entre transformateurs, collecteurs et producteurs laitiers

- ♣ Facilitation à la contractualisation des relations d'affaires entre acteurs ;
- ♣ Amélioration des conditions de mise en marché des produits des UTL: marketing-ventes ; amélioration des moyens de distribution; développement de nouveaux produits, etc. ;
- ♣ Capacitation/coaching en bonnes pratiques de production et de management (organisations et entreprises);

4.1.3.3 Résultats obtenus

➤ LAITERIE DU BERGER

○ Activités réalisées

Les activités réalisées sont les suivantes :

- Amélioration des systèmes de collecte, ouverture d'un nouvel axe, formation des producteurs leader ;
- Branding des véhicules et autres actions Marketing ;
- Investissements dans le matériel d'exploitation : cuves d'eau pour augmenter l'autonomie en eau, achat de tracteur et semi remorques frigorifiques pour optimiser les charges logistiques, acquisition d'un logiciel de gestion intégrée (PGASE).

○ Résultats

- Maitrise des charges

Tableau 9 : Evolution des charges et du CA de la LDB

	Unité	Objectifs	Juillet 10	Août 10	sept-10	oct-10	nov-10	déc-10
3. Production lait Usine								
3.1. Quantités transformées	Kg		125 760	133 632	136 234	129 882	109 595	124 288
3.2. Gamme 'DOLIMA'								
Yaourt	-		123 262	131 083	132 100	127 478	106 760	120 909
Crème fraîche	-		2 498	2 549	4 134	2 404	2 835	3 379
4. Collecte lait de vache	Kg	775000	58 163	102 918	97 792	77 308	53 541	48 561
5. Coûts de production								
5.1. Coût de collecté d'un litre de lait	FCFA/kg		256	241	243	246	249	252
5.2. Coût des appro/ total charges	%	48	43	53	50	51	52	51
5.3. Coût moyen d'un litre de produit laitier DOLIMA	FCFA		1 194	985	902	764	1 011	894
5.4. Coûts variables Usine / Total charges	%	15	9	11	15	17	17	17
5.5. Coût de distribution / litre commercialisé			170	154	148	167	148	128
7. Chiffres d'affaires								
7.1. Prix moyen de vente des produits transformés	FCFA/ Litre	818	812	811	821	810	811	821
Pas d'action marketing, rationalisation des charges	-							

- Collecte de lait

Tableau 10 : Evolution de la collecte de lait à Richard – TOLL (LDB)

Volume collecté (tonne) / mois	Janvier	février	Mars	Avril	Mai	juin	juillet	Août	sept	oct.	Nov.	déc.	2011
2009	34,5	35,1	36,1	35,6	35,7	34,3	28,3	89,7	138,5	95,2	61,5	41,9	666,5
2010	32,8	36,1	37,3	36,5	36,3	35,8	58,8	112,4	103,8	78,7	55,5	50,4	674,6
Budget 2011	40,3	36,4	40,3	39,0	40,3	39,0	40,3	110,0	110,0	93,0	72,0	65,1	725,7
Réalisé 2011 (et ré-estimé 2011)	38,8	48,6	64,3	70,8	80,0	70	70	109	103	105	90	90	938,7
Besoin max collecte 2011 pour 100% lait de collecte	82,2	83,7	93,2	92,6	102,0	99,1	104,5	108,6	103,1	104,5	105,5	108,2	1 187,2

Le travail entamé en fin 2010 s'est traduit en 2011 par un niveau de collecte dépassant les prévisions budgétaires

- **PASTAGRI**

- **Livraison à SIAGRO**

Tableau 11 : Quantités de lait livrées à SIAGRO par PASTAGRI

Date	Quantités livrées	Montant (F CFA)
Mai 2010	10 080	4 032 000
Juin 2010	8 228	3 291 200
Juillet 2010	5 526	2 210 400
Août 2010	2 379	951 600
Septembre 2010	0	0
Octobre 2010	0	0
Novembre 2010	1 534	613 600
Décembre 2010	2 712	1 084 800
Janvier 2011	5 512	2 204 800
Février 2011	5 420	2 168 000
Total	41 391	16 556 400

- **Production de fourrages**

- Intrants acquis auprès des services de l'agriculture :

16 000 kg d'urée,
13 950 kg d'engrais 15/15/15,
1 240 kg de semence de maïs variété QPM,

1 375 kg de semence de maïs hybride variété DEKALB
 90 kg de semence de sorgho hybride variété ARALBA

▪ Frais de la campagne fourragère (FCFA) :

GASOIL				INTRANTS			FRAIS DE PERSONNEL	ENTRETIEN MATERIEL
TRANSPORT		ENGINS AGRICOLES		SEMENCES	TERRE	ENGRAIS	5 629 575	2 591 006
PERSONNEL	CAMIONS BENNES	PHASE SEMIS	PHASE RECOLTE	2 112 500	100 000	5 088 000		
894 650	1 170 000	4 956 910	1 107 960	7 300 500				
2 064 650		6 064 870						
8 129 520								
23 650 601								

▪ Coût de revient

Superficie cultivée : 96 ha
 Production : 840 000 Kg de brute
Coût du kilogramme d'ensilage : 28.15 FCFA

- **Formation en bonnes pratiques d'hygiène et mise en place d'un système de traçabilité**

Le cabinet AFRIQUE EMERGENCE CONSEIL a réalisé au mois de février 2011 un diagnostic pour faire un état des lieux puis une formation en maîtrise des bonnes pratiques d'hygiène et pour la mise en place d'un système de traçabilité des produits de PAST AGRI.

- **UTL « Le FERMIER »**
 - **Activités réalisées**

▪ Formations

Thèmes	Acteurs	Nombre		Total
		Hommes	Femmes	
Bonne pratiques d'hygiène	Producteurs	66	05	71
Guide de bonnes pratiques et (principes HACCP)	Transformateurs	03	02	05
Marketing/action vente	Transformateur et commerciaux	03	02	05
Total		72	09	81

▪ Amélioration de la présentation des produits

La nouvelle présentation des produits 'Le Fermier', en format sachet, a permis une amélioration de la de la visibilité et des ventes de lait caillé.



Sachets 1/8

▪ Dotation en équipements

L'UTL s'est dotée d'une armoire d'affinage, d'une étuve, d'un ordinateur desktop, d'une operculeuse, de moules de fromage et de matériel de laboratoire.



Armoire affinage



Thermocelleuse à pédales



Matériels et produits d'analyse du lait

▪ Coaching financier

Le cabinet financier, la « Financière Africaine », mis à la disposition du GIE par le PCE, a fait un diagnostic à l'issue duquel des recommandations ont été formulées sous forme d'un plan d'actions qui a fait l'objet d'un suivi d'une durée de six mois pour la mise en œuvre des axes prioritaires suivants :

- ❖ Mise en place d'un système comptable informatisé ;
- ❖ Formation sur les techniques de rédaction de rapports et de documents administratifs ;
- ❖ Recherche de nouveaux partenaires ;
- ❖ Organisation de voyage d'études et d'échanges ;
- ❖ Elaboration d'un plan d'affaires ;
- ❖ Appui et accompagnement au niveau des banques ;
- ❖ Recherche de financement.

○ **Résultats obtenus**

▪ Evolution de la production globale et du chiffre d'affaires

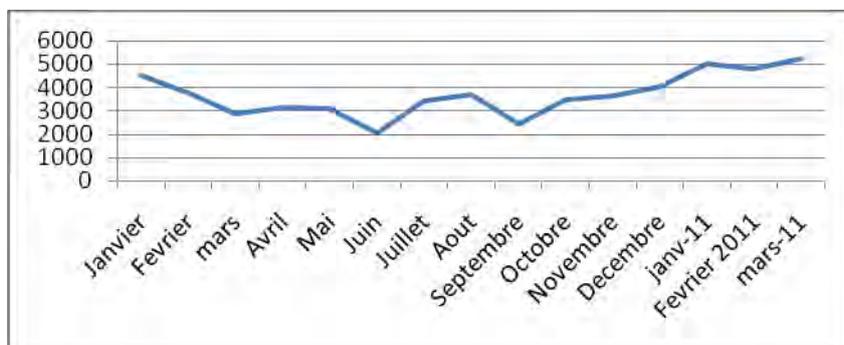


Figure 3 : Evolution de la production de l'UTL « LE FERMIER »

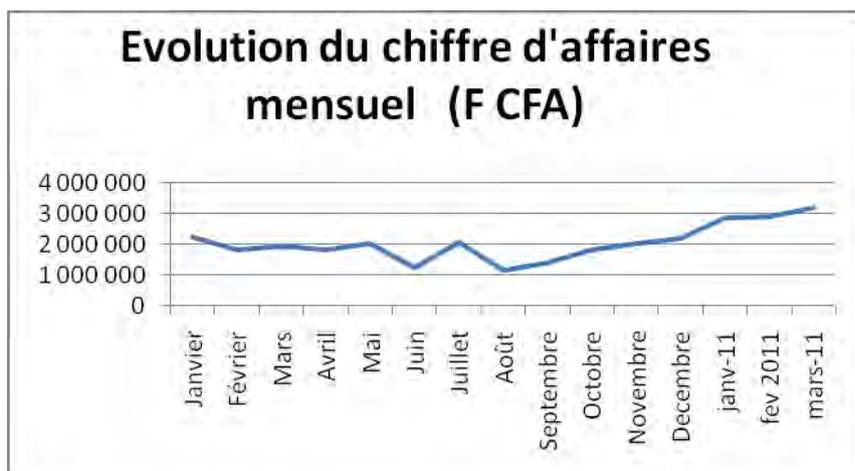


Figure 4 : Evolution du chiffre d'affaires de l'UTL « LE FERMIER »

Malgré des difficultés liées à l'alimentation du bétail, la production a connu une légère hausse. La production moyenne mensuelle est passée de **3314,2 litres** entre janvier et Août 2010 à **4082,2 litres** de Septembre 2010 à Mars 2011 soit une augmentation de **23%**

Les principaux produits commercialisés sont le lait pasteurisé, le lait caillé (sucré ou non), le yaourt, le beurre de vache, le fromage avec différentes variétés comme italico, catiota et mozzarella

Le chiffre d'affaire est passé d'une moyenne mensuelle de **1 774 963 FCFA** entre janvier et Août 2010 à **2 331 569 FCFA** entre Septembre 2010 à Mars 2011 soit une augmentation de **31%**.

- Evolution de la production fromagère

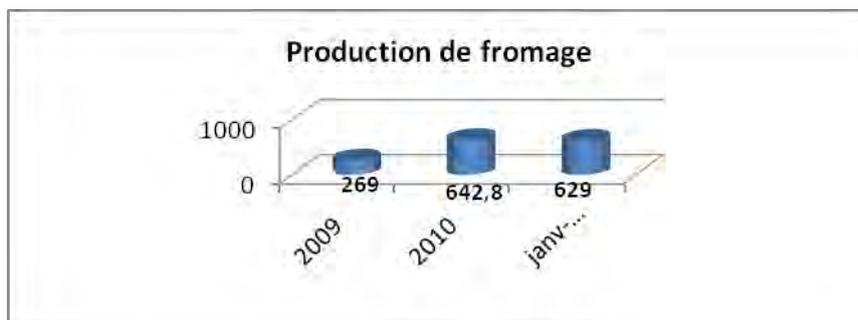


Figure 5 : Evolution de la production de fromage de l'UTL « LE FERMIER »

➤ **UTL « BILAAME POUL DEBBO »**

- o **Activités réalisées**

- Formations

Thèmes	Acteurs	Nombre		Total
		Hommes	Femmes	
Bonne pratiques d'hygiène	Producteurs	67	15	82
Marketing/action vente et suivi	Transformateur et commerciaux	03	02	05
Management	Gérant	0	01	01
Total		70	18	88

- Amélioration des emballages de produits finis

Dans la stratégie de pénétration des produits « BILAAME », les emballages (sachets 1/8 et 1/4) ont été introduits dans la gamme.

- Dotation en équipements



Moto tricycle

En matière d'équipements, un ordinateur desktop et une moto tricycle ont été achetés.

La moto tricycle sert aussi bien à la distribution qu'à la collecte. Elle permet d'augmenter le volume de lait collecté et/ou commercialisé avec un gain de temps considérable.

- **Résultats obtenus (UTL BILAAME)**

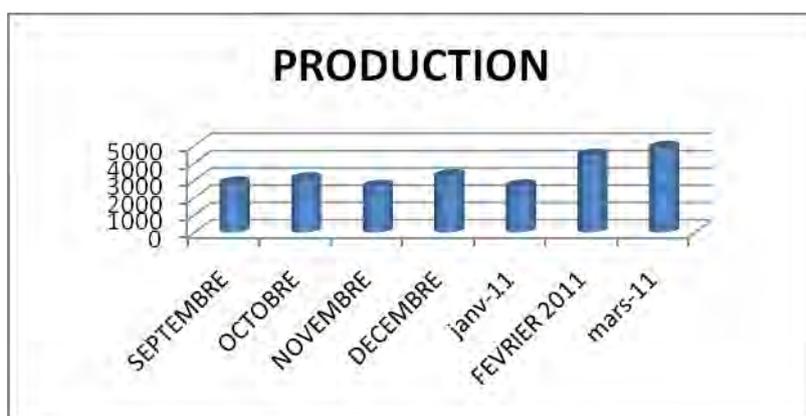


Figure 6 : Evolution de la production de l'UTL « BILAAME »

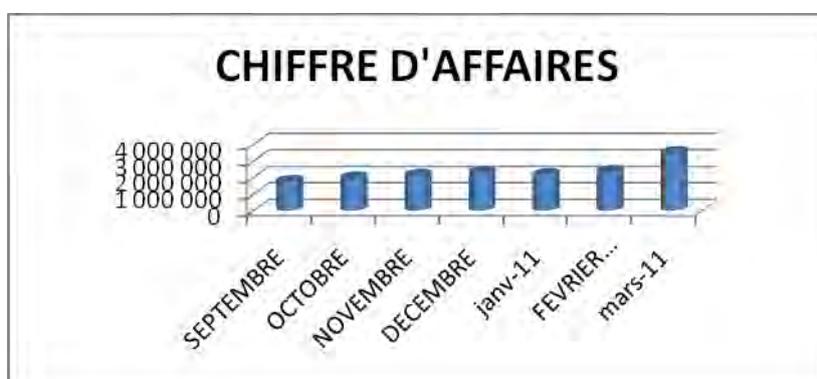


Figure 7 : Evolution du chiffre d'affaires de l'UTL « BILAAME »

D'une moyenne mensuelle de **1762** litres entre janvier et Août 2010, la production est passée à **2425** litres soit une augmentation de **37,62 %**.

Les produits fabriqués par l'UTL sont le lait caillé, le lait frais, le yaourt, le fromage et l'huile de beurre.

Le chiffre d'affaires mensuel moyen est passé de **1 885 000** FCFA entre janvier et Août 2010 à **2 335 888** F CFA de Septembre 2010 à Mars 2011 soit une amélioration de **23.9 %**.

➤ **ETUDE D'OPPORTUNITES D'AFFAIRES DE LA COLLECTE DE LAIT DANS LA ZONE DAHRA / REGION DE LOUGA**

○ **Justification**

Malgré un cheptel estimé à plus de trois millions de bovins et plus de neuf millions de petits ruminants et une volonté politique de l'Etat exprimée à travers divers programmes dont la GOANA (grande offensive agricole pour la nourriture et l'abondance) et les CIMEL (centre d'intensification et de modernisation de l'élevage) destinés à l'amélioration de la production, celle-ci ne couvre la demande nationale en lait et produits laitiers qu'à hauteur de 34%.

La problématique de la production laitière locale est marquée par une volatilité de l'offre en lait qui n'est importante qu'en période hivernale. Le manque de débouchés malgré la compétitivité du point de vue prix annihile tous les efforts et compromet l'atteinte des objectifs.

Ainsi, le PCE et plusieurs organisations d'acteurs laitiers dont la FENAFILS et l'UPPRAL ont souhaité une étude d'opportunité d'affaires de la collecte hivernale de lait dans la zone de Dahra. L'étude a démarré à partir du mois d'août 2010.

○ **Objectifs**

L'objectif de l'étude vise, à partir d'un état des lieux et d'une analyse technico-financière, à apprécier le niveau de rentabilité de l'activité de collecte de lait dans cette zone avec l'identification d'acteurs privés et de marchés potentiels. Par ailleurs, l'étude devait :

1. Identifier des débouchés potentiels du lait de collecte hivernale : mini-laiteries des régions, fermes et industries de Dakar ;
2. Elaborer un « business mode » d'une activité de collecte du lait en relation avec des débouchés potentiels ;
3. Identifier les facteurs-clés de risques économiques, socioculturels et environnementaux.

○ Conclusion

L'étude a permis de confirmer l'existence d'un potentiel laitier important dans la zone de Dahra, qui constitue le pavillon laitier du Sénégal. Ce potentiel est freiné par la faible organisation des acteurs et le caractère désuet des centres de collecte jadis implantés par NESTLE. En réalité, sur les 12 centres hérités de NESTLE, seuls aujourd'hui 2 sont fonctionnels et doivent leur survie à leur position géographique et l'arrivée de clients occasionnels.

Le modèle optimal d'organisation de la collecte devra miser sur une relance des centres sur le long de l'axe Dahra-Dakar et Dahra-Louga qui comporte 5 centres de collecte : Boulal, Dahra, Sagatta, Wendou Loumbel et Deali. Deux centres y sont déjà fonctionnels, il s'agit de Dahra et Deali.

L'étude a révélé un potentiel de collecte de 404 000 litres par an. Ce potentiel peut être capté sur la base d'une organisation bien structurée. Il s'agit en somme de mettre en place une coopérative qui regrouperait les éleveurs et les GIE responsables des centres et l'UPPRAL.

La coopérative offrirait aux éleveurs différents services d'appui allant de la formulation et de la fourniture d'aliments, à la transformation des différents produits issus des élevage affiliés (lait, viande) et à la commercialisation des produits (prix du lait garanti toute l'année). Elle offrirait également des services dans le domaine du conseil, de la santé animale et de l'amélioration génétique.

Les projections financières ont montré, par rapport aux hypothèses retenues, une rentabilité de l'activité et un retour sur investissement avant 5 ans.

Le succès de cette initiative repose inéluctablement sur l'implication des pouvoirs publics et des structures d'appui (collectivités locales, Etat, ONG, coopération décentralisée, secteur privé, vétérinaires privés, etc.) par la mise en place de programme de soutien :

- Mise à disposition des centres par les collectivités locales concernées ;
- Réhabilitation des infrastructures routières ;
- Soutien à la production par la régulation du marché du lait ;
- Appui en conseil et suivi sanitaire et formation des éleveurs ;
- Appui à la mise en place de plan de communication et marketing ;
- Appui institutionnel et organisationnel ; etc.

Ce business model, s'il est appliqué avec les appuis identifiés, devrait favoriser un premier sursaut de la filière, la préparant progressivement, par effet de capitalisation, à son renforcement pour qu'elle puisse jouer le rôle attendu et contribuer de ce fait à l'amélioration de la compétitivité de l'économie sénégalaise, encore tributaire des importations, avec une facture laitière salée, véritable perte d'opportunités pour les acteurs de la filière.

4.2 Chaîne de valeurs du bétail

4.2.1 Année fiscale 2010

4.2.1.1 Programmes d'activités

Tableau 12 : Programmes d'activités CV bétail – année fiscale 2010

Activités prévues – année fiscale 2010	Résultats attendus
Assurer la disponibilité de l'alimentation du bétail par la constitution de réserves et des cultures fourragères	Formation et maîtrise par les acteurs des techniques de constitution de réserves et des cultures fourragères Facilitation de l'acquisition d'intrants de base (semences fourragères) et d'équipements de récolte
Augmenter la productivité des ruminants	Formation des producteurs aux bonnes pratiques d'élevage et aux techniques d'embouche Diffusion de béliers reproducteurs de race améliorée
Maîtriser les principales pathologies limitant les productions animales	Disponibilité de vaccins de qualité Formations des auxiliaires et des relais
Promouvoir le consommateur local et améliorer les conditions de mise en marché	Organisation de foires commerciales et de concours

4.2.1.2 Résultats obtenus

En 2010, les interventions du PCE de la CV bétail ont porté sur le renforcement des capacités des acteurs dans des domaines essentiels notamment :

- La sécurisation de l'alimentation du cheptel à travers la production de fourrages et la multiplication de semences de niébé ;
- La santé animale à travers un programme de vaccination et de mise à disposition de vaccins ;
- La diffusion de nouvelles technologies et de meilleures pratiques d'élevage ;
- La formation sur la gouvernance organisationnelle ;
- L'amélioration des techniques de vente.

Tableau 13 : Résultats CV bétail – année fiscale 2010

Activités année fiscale 2010	Résultats obtenus
Assurer la disponibilité de l'alimentation du bétail par la constitution de réserves et des cultures fourragères	Avec le RAMSEF, 50 producteurs ont bénéficié de formations sur les cultures de niébé fourrager notamment (i) l'amélioration des pratiques agronomiques, (ii) la récolte et le stockage des fourrages, (iii) les techniques d'étude de marché des semences de niébé fourrager. Les participants au programme ont reçu une tonne de semences base de niébé. 100 hectares ont été emblavés à raison de 2 ha par producteur.
Augmenter la productivité des ruminants	Avec AGROPROV, 50 producteurs ont été formés aux techniques d'embouche ovine pour l'opération tabaski à Kaolack. La formation a porté sur les techniques de rationnement, la production fourragère, l'entretien et la réparation des motofaucheuses et les techniques de vente. L'AGROPROV a mis en place un programme de culture de sorgho et de niébé avec respectivement 160 kg de semences et 320 kg de niébé acquis sur fonds propres. Un programme similaire (sans la composante culture fourragère) a été développé avec le CAEM de Saint-Louis qui a ainsi commercialisé 5 tonnes de viande d'une valeur de 12 millions F CFA.
Maîtrise des principales pathologies limitant les productions animales	Un programme de vaccination contre la PPR a été mis en œuvre avec AGROPROV

4.2.2 Année fiscale 2011

4.2.2.1 Objectifs

Tout en poursuivant son approche basée sur la modernisation et la compétitivité du secteur agricole et le soutien aux entreprises innovantes, les interventions du PCE en 2011 se devaient d'impacter sur une plus grande partie du Sénégal pour se conformer à la stratégie « Feed The Future » de l'USAID.

Pour le bétail, l'objectif initial était d'élargir l'appui auprès de 5000 acteurs partenaires pour augmenter leur part de marché au niveau local, les questions techniques à couvrir relatives à l'alimentation du bétail, à l'approvisionnement en eau, à la réhabilitation ou l'implantation d'infrastructures, aux normes de qualité et de salubrité et aux impacts environnementaux avec un accent particulier sur le renforcement de la gouvernance des OPE et les négociations avec le gouvernement sur les questions fiscales.

Cependant la stratégie a dû être revue en raison du focus sur le riz et le maïs. Aussi un programme de transition, consistant en la conduite jusqu'à leur terme des programmes en cours, a été mis en place.

4.2.2.2 Programmes d'activités

Tableau 14 : Programme initial de l'année fiscale 2011

Activités planifiées année fiscale 2011	Résultats escomptés
Renforcement des capacités des associations professionnelles en matière de bonne gouvernance et de lobbying pour l'adoption d'une politique fiscal adaptée	Prise en compte de l'avis des OPE sur les questions fiscales
Programme de formation et de diffusion de bonnes pratiques et d'innovations technologiques	Formation sur la productivité et l'hygiène en partenariat avec les OPE
Facilitation de l'accès à l'eau et à l'aliment du le bétail	Programme d'hydraulique pastorale Programme pilote de technologies de stockage
Information sur l'offre de services financiers et facilitation de l'accès au crédit	Développement d'options de crédits
Développement d'un cadre réglementaire sur l'hygiène, la salubrité et la qualité des produits en partenariat avec les OPE et les autorités	Développement d'un cadre réglementaire Essais d'application des normes proposées
Etudes de faisabilité pour la réhabilitation du marché à bestiaux de Dakar pour sa mise en conformité aux normes et standards	Etudes de faisabilité présentées et discutées avec le Ministère de l'Elevage
Promotion du consommateur local	Evaluation de la demande des consommateurs Et de la compétitivité des ruminants Implantation de points de vente pilotes

4.2.2.3 Résultats obtenus

➤ RAMSEF

○ Objectifs

Le programme d'appui au RAMSEF vise à contribuer à la sécurisation de l'alimentation du bétail par le biais des cultures fourragères. En effet, la maîtrise de l'approvisionnement en fourrages de qualité permettra la réduction des coûts de production et l'amélioration des résultats zootechniques.

L'objectif assigné au RAMSEF est la production de 30 tonnes de semences de niébé fourrager et 60 tonnes de fourrage pour laquelle 50 acteurs ont été impliqués.

○ Activités réalisées

Les interventions du PCE ont porté sur les aspects suivants :

- La formation : Au total, quatre sessions de formations ont été organisées, une consacrée à la gouvernance de l'organisation et les trois autres relatives aux thématiques agronomiques ;
- La dotation en semences : 1 tonne de semence de niébé de la variété 58 – 74 a été obtenue auprès de l'ISRA (300 kg) et de l'ENSA (700 kg);
- La dotation en pulvérisateurs : chaque producteur en a reçu un ;
- L'encadrement de terrain : il a été mis en place, sur l'initiative du RAMSEF, un comité de suivi technique composé du technicien semencier de la DRDR de Kaolack, du point focal du RAMSEF et du spécialiste élevage du PCE à Kaolack. Sa mission était d'accompagner les producteurs sur le terrain à toutes les étapes de l'évolution des cultures : semis, traitements phytosanitaires, récolte, séchage, décorticage et emballage.



Semis à Dya



Séchage

Suivi de terrain



Décortilage

Récolte



Abri provisoire

○ Résultats

Les résultats globaux sont ainsi qu'il suit :

	Semences	Fourrages
Production totale (kg)	6 341	206 600
Moyenne par producteur (kg)	132	4 304
Moyenne par hectare (kg)	66	2 152

➤ AGROPROV

○ Objectif

Le programme d'appui a pour objectif de contribuer, lors de la tabaski 2010, à la commercialisation de 500 béliers par l'AGROPROV. Il est prévu de mettre un accent particulier sur la maîtrise de l'alimentation des animaux grâce à la valorisation des sous produits agricoles disponibles localement, à la fenaison et l'intégration de cultures fourragères. Ce faisant, ce programme devra conférer à l'AGROPROV un nouveau dynamisme après des années de léthargie dans son fonctionnement.

○ Activités réalisées

Les activités ont concerné :

- Les formations : l'essentiel des activités du partenariat entre l'AGROPROV et le PCE a été consacré aux formations exécutées en quatre sessions (voir liste des formations en annexe) ;
- Les cultures fourragères : l'option retenue dans ce programme d'embouche ovine était l'utilisation des produits et sous produits agricoles en lieu et place des aliments usinés plus chers. Pour ce faire, le choix s'est porté sur la production de fourrages de niébé et de sorgho. Chaque bénéficiaire s'est ainsi engagé à emblaver un ha de chaque spéculature.

Cependant en raison de la période de la tabaski (décembre 2010), il n'a pas été possible d'utiliser le fourrage produit pour l'embouche des moutons qui débute au moins 3 mois avant la fête religieuse. En effet, les récoltes n'étaient pas encore disponibles à cette période ;

- Le suivi des animaux : 538 béliers destinés au programme ont été identifiés à l'aide de boucles auriculaires numérotées. Ils ont aussi été déparasités, vaccinés et supplémentés avec des vitamines ;
- La commercialisation : deux circuits ont été retenus :

- La vente directe par le producteur à partir de son réseau de clients dans son village où dans les marchés hebdomadaires. Obligation lui est faite de communiquer toutes les informations à l'AGROPROV ;
- La vente par la commission de commercialisation de l'AGROPROV: la vente se fait à crédit et le prix fixé en fonction du poids de l'animal. Tous les animaux sont pesés à la bergerie avant d'être acheminés au siège de l'AGROPROV. Les prix aux éleveurs et aux clients sont déterminés selon la grille suivante:

Tableau 15 : Grille des prix de vente des moutons selon le poids vif

Poids vif béliers (en kg)	Prix de vente (en FCFA/kg) du producteur à l'AGROPROV	Prix de vente (en FCFA/kg) aux tiers (clients)
≤ 28	1 000	1 250
29-34	1 050	1 300
35-40	1 100	1 350
41-45	1 200	1 450
46-49	1 300	1 550
50-54	1 400	1 650
≥ 55	1 500	1 750

- L'implantation d'un atelier de réparation de motofaucheuses : Il s'agit d'un bâtiment destiné aux stages de mise à niveau et de recyclage en mécanique organisés annuellement dans le cadre des activités de l'AGROPROV en partenariat avec l'Association Vétérinaires Eleveurs de Millau (France).

○ Résultats

Nombre de béliers recensés et bouclés	538
Nombre de béliers commercialisés	526
Prix de vente moyen (F CFA)	43 810
Chiffre d'affaires (F CFA)	23 044 550
Poids moyen sur pied (kg)	37
Rendement carcasse :	60 %
Poids carcasse (kg)	22
Equivalent viande (kg) :	11 677

➤ CAEM

○ Objectifs

L'appui du PCE au CAEM (devenu ASPEM) est de contribuer à l'augmentation de l'offre en moutons de race améliorée. Spécifiquement, l'objectif visé est la commercialisation de 150 ovins d'une valeur de 30 millions FCFA.

○ Activités réalisées

Les activités réalisées sont :

- La formation de 20 acteurs aux techniques de production et de gestion commerciale
- L'organisation d'une foire régionale.

○ Résultats

Au terme du contrat de partenariat 461 moutons ont été commercialisés équivalant à une production 45 847 kg et à un chiffre d'affaire de 56 591 000 F CFA. Le niveau d'autoconsommation s'élève à près de 34% soit 15 750 kg de viande.

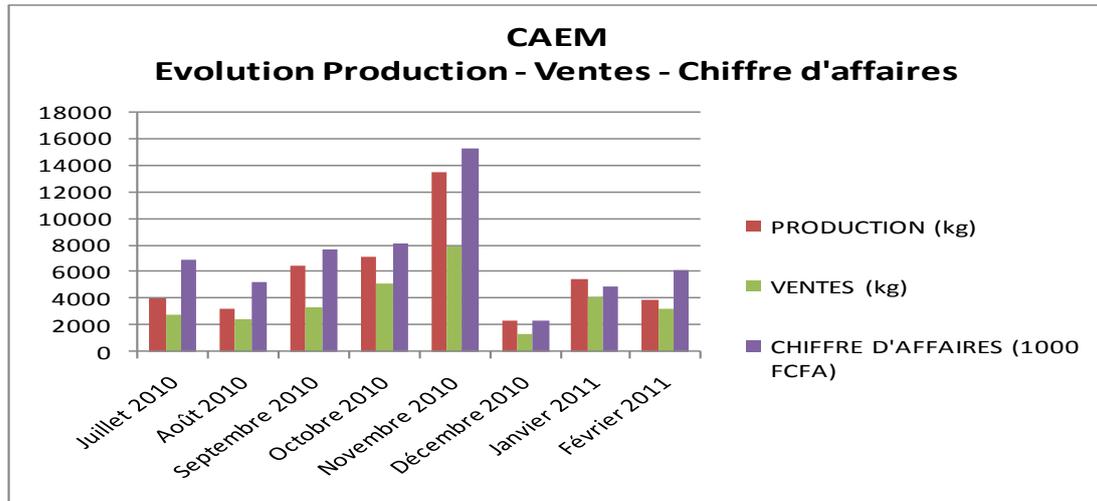


Figure 8 : Evolution de la production et des ventes du CAEM

➤ ANPROVBS

L'objectif du partenariat entre le PCE et l'ANPROVBS est de substituer partiellement les importations de viande et de bétail sur pied par la production locale, particulièrement durant la période allant de juin à août avec la mise sur le marché de 13 000 bovins embouchés (environ 2 080 tonnes de viandes)

Les axes de partenariat identifiés ont été les suivants :

- Le renforcement de la gouvernance de l'ANPROVBS ;
- L'assistance pour la mise en place d'un système de financement adapté : formation, mise en place, évaluations régulières ;
- La facilitation de la mise sur pied d'un cadre de contractualisation et de normalisation : mise en relation, formalisation, concertations périodiques, etc. ;
- La formation technique de formateurs et l'élaboration de fiches techniques aux fins de diffusion auprès de groupes ciblés identifiés par l'ANPROVBS.

Finalement, les seules activités réalisées ont concerné l'étude de faisabilité pour la mise en place d'un mécanisme de financement et les formations techniques.

○ Etude de faisabilité pour la mise en place d'un mécanisme de financement

Au terme de l'étude, qui a fait l'objet d'une restitution partagée, plusieurs scénarii ont été proposés, à savoir :

- Une Institution Autonome, à plusieurs variantes, pilotée par les soins de l'ANPROBVS (1) ;
- Un Partenariat avec des Institutions Financières présentes sur le terrain de prédilection (2) ;
- Un Système de financement direct de la chaîne de valeur organisé autour des catégories d'acteurs(3)

Tableau 16 : Comparaison des scénarii de financement proposés

Scénario	Mécanisme de financement	Atouts	Contraintes /risques
(1)	Entité juridique distincte de l'ANPROBVS chargée de mobiliser des ressources financières, des programmes et opérations de financement et de crédit. Sous forme de Mutuelle d'Epargne et de Crédit (MEC) ou de Société Anonyme (SA)	Degré de bancarisation appréciable des acteurs (30%) Existence d'un créneau d'activités individuelles rentables Capacité d'entrepreneuriat des membres de l'ANPROBVS qui se reflète à travers les prises de participation aux capitaux de sociétés telles que la SOGAS Jonction avec des partenaires privés Existence du FONSTAB	Délai de structuration et formalisation long Niveau actuel de structuration et de développement organisationnel de l'ANPROBVS
(2)	Partenariat avec des institutions financières	Disponibilité de banques et de SFD qui développent déjà des activités de financement du secteur de l'élevage Le bon niveau de bancarisation de l'ANPROBVS La disponibilité et le potentiel d'expertises techniques des services étatiques et des professionnels privés du secteur de l'élevage	Eparpillement des ressources techniques et humaines Coût financier considérable pour le suivi des financements Risque d'inefficacité ou de perte de la fonction de contrôle sur le volet crédit
(3)	Mise en place de ressources de cautionnement mobilisées, pour quote-part, au sein des l'ANPROBVS Développement d'un partenariat financier entre l'ANPROBVS et les institutions de crédit partenaires et contractant au profit de ses membres bénéficiaires du financement	Renforcement de la professionnalisation des acteurs entre les différentes fonctions essentielles de chaque catégorie	Abus de pouvoir « financier » du fait de la concentration des possibilités financières entre les mains de quelques catégories d'acteurs Limitation des opportunités financières, par manque d'accès direct aux modalités de financement pour certaines des catégories d'acteurs

Selon l'étude, l'ANPROBVS pourra mobiliser 1 milliard pour disposer de 5 milliards à mettre à la disposition de 500 catégories d'acteurs. Ces derniers s'en serviront pour augmenter et stabiliser leur capacité de travail, mais aussi, par l'injection de fonds moins coûteux que le crédit informel, impacter sur les autres acteurs membres de l'ANPROBVS.

Pour la réussite du financement des acteurs, il est proposé des mesures d'accompagnement notamment :

- La mise en place d'une réserve de **compétitivité** et d'**appui** aux acteurs de la chaîne de valeur bétail – viande alimentée par le prélèvement de 1% sur les lignes de crédit allouées aux acteurs par les institutions financières. Elle se présente comme suit :

COMPETITIVITE	APPUI
1-GARANTIES AUX PRETS DES ACTEURS	1- RENFORCEMENT DES CAPACITES DES ACTEURS
2-CONTREPARTIES AUX REFINANCEMENTS	2-INFORMATION/COMMUNICATION/MARCHES ECHANGES D'EXPERIENCES
3-PARTICIPATION AUX INITIATIVES ET A LA REINSERTION/RECONVERSION	3-PREPARATION DES CADETS A LA PROFESSIONNALISATION

- La consolidation des enseignements tirés de la somme des expériences de crédit informel ;
- L'exploitation des opportunités du FONSTAB.
 - **Formations techniques et élaboration de fiches**

78 membres de l'ANPROVBS ont été formés respectivement sur le métier de boucher (40 participants) et les techniques d'embouche bovine et ovine (38 participants)

- Formation sur le cadre réglementaire, l'hygiène et la qualité des viandes

Thématiques	Résultats
Bases juridiques et normatives relatives au commerce du bétail et à la vente de viandes	<ul style="list-style-type: none"> - Echange sur les textes de base relatifs à la viande - Spécificités de chaque texte présentées - Identification des manquements et des domaines d'application
Conception, construction et aménagement d'une boucherie : exigences techniques	<ul style="list-style-type: none"> - Partage des principes des 5S - Explication des principes clés pour la mise en place d'une boucherie - Dessin de plan de masse
Etat des lieux des pratiques de boucherie au Sénégal	<ul style="list-style-type: none"> - Partage d'expériences - Comparaison de la boucherie artisanale et la boucherie moderne - Description des avantages et inconvénients de chaque type de boucherie
Identification des sources de contamination et des dangers potentiels en boucherie traditionnelle et moderne	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance des sources de contamination des viandes par la méthode des 5M, des principaux germes pathogènes et des germes d'altération susceptibles de se retrouver sur ou dans les viandes
Moyen de maîtrise des dangers identifiés	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse des dangers au niveau de la filière - Description des mesures de maîtrise de ces dangers - Identification des éléments de surveillance de ces dangers
Hygiène générale (nettoyage-désinfection)	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance sur l'hygiène des aliments - Règles élémentaires d'hygiène à respecter

	présentées et procédure de nettoyage-désinfection présentées
Caractéristiques des viandes de boucherie (évolution post mortem, tendreté, couleur, pH...)	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance de l'évolution des propriétés physicochimiques de la viande et des phases de transformation du muscle en viande - Connaissance des qualités organoleptiques et technologiques de la viande
Découpe des viandes de boucherie	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance de l'importance des morceaux de découpe - Harmonisation de la nomenclature des morceaux de découpe - Valeur ajoutée de certains morceaux de viande
Réfrigération des viandes de boucherie	Connaissance des bases théoriques de la réfrigération et de son utilisation pour la conservation des viandes
Conditionnement, emballage et étiquetage des viandes	Matériaux utilisés et mentions obligatoires et facultatives sur les étiquettes connus
Traçabilité des viandes de boucherie	Présentation des documents nécessaires au commerce du bétail et des méthodes d'identification des viandes

▪ Formation sur les techniques d'embouche bovine et ovine

Thématiques de formation	Résultats obtenus
Physiologie des ruminants	Particularités anatomiques et physiologiques des ruminants maîtrisées
Caractéristiques et types d'aliments utilisables pour le bétail	Présentation et description des types d'aliments utilisables (intérêts physiologiques et nutritionnels, limite d'utilisation, etc.)
Rationnement des animaux	Notions sur les besoins des animaux Méthode d'élaboration de ration avec des produits disponibles localement et proposition de rations
Choix des animaux	Déterminants du choix : aptitude bouchère des animaux en fonction de l'espèce, de la race, de l'âge, de la robe, de l'état d'embonpoint initial et des considérations socioculturelles.
Suivi sanitaire des animaux	Proposition de programme de prophylaxie et identification principales maladies
Gestion technico-financière d'un atelier d'embouche	Présentation des charges et des recettes d'un atelier d'embouche Elaboration de compte d'exploitation

Au total, les participants aux formations ont été très satisfaits surtout en ce qui concerne les contenus de la formation (95%), la prestation des formateurs (98%), et les méthodes d'animation utilisées (75%).

Les principales forces de l'atelier sont les suivantes :

- Le recours aux langues nationales Wolof et au français ;
- Les techniques d'animation utilisées ;
- La qualité de la documentation fournie.

Les principales faiblesses soulevées sont :

- L'hétérogénéité du niveau des participants dû au choix de l'ANPROVBS ;
- La durée de la formation, jugée courte, pour couvrir correctement tous les contenus de l'atelier.

Le suivi des participants en vue de faciliter la mise en œuvre des acquis de la formation a constitué la principale recommandation.

Pour ce faire, le PCE a élaboré des fiches techniques qui serviront aussi bien de support d'apprentissage que d'outils de large diffusion de la formation.



Travaux pratiques de découpe

➤ **ETUDE SUR LA FILIERE OVINE AU SENEGAL**

○ **Justification**

La filière ovine sénégalaise est confrontée, malgré une forte progression des effectifs, à différentes contraintes qui ont des répercussions importantes sur l'économie nationale quand on sait que les importations de moutons, en provenance de la sous-région, lors de la tabaski 2009, constituent plus de 50% des moutons commercialisés.

De plus, l'avènement du marché sous-régional, dans le cadre de l'UEMOA et de la CEDEAO, constitue une évolution institutionnelle qui risque de peser en défaveur des acteurs sénégalais si aucune action n'est entreprise.

La solution à ces contraintes requiert une stratégie nationale de développement de la filière pour aboutir à une vision partagée avec l'ensemble des acteurs, publics et privés, sur les thématiques et actions à entreprendre.

Face aux enjeux et défis auxquels fait face l'élevage ovin au Sénégal, le PCE/USAID en partenariat avec le Ministère de l'Élevage a commandité une étude diagnostique de cette chaîne de valeurs dont l'objectif est d'effectuer une analyse détaillée de la filière et de fournir des recommandations qui contribueront à l'élaboration d'un plan de développement stratégique 2011 – 2015 permettant d'augmenter sa productivité, son efficacité et sa rentabilité et de créer des conditions pour sa compétitivité.

○ **Éléments de diagnostic**

▪ **Les acteurs de la chaîne de valeurs**

La filière ovine se caractérise par la présence d'acteurs classiques auxquels s'ajoutent, à l'occasion de la Tabaski, une multitude d'acteurs profitant de l'opportunité commerciale offerte par la fête.

Au niveau de la production

- Les éleveurs pasteurs en zone sylvo-pastorale qui présentent généralement sur le marché des animaux qu'il vend en lots parfois de taille importante appelé « coggal » ;

- Les éleveurs commerçants qui associent l'élevage à une activité commerciale ;
- Les éleveurs agriculteurs : riziculteur (vallée du fleuve Sénégal) ou du cultivateur du bassin arachidier ;
- Les éleveurs salariés (avec une activité salariée ou artisanale) et les éleveurs urbains ;

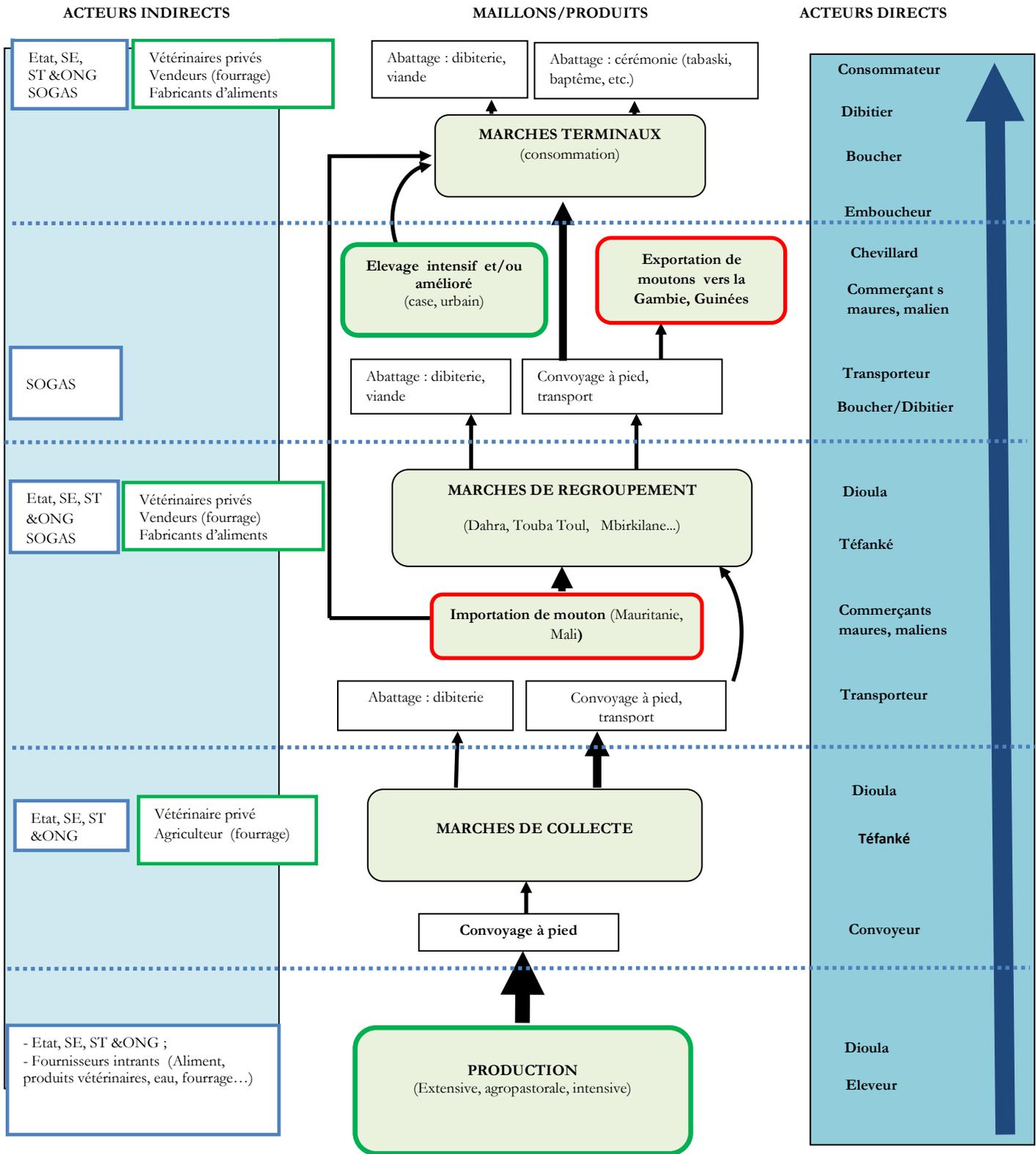
Au niveau de la commercialisation

- Le Dioula : marchand de bétail au sens propre du terme, rôle de collecte des animaux au niveau des marchés de bétail et acheminement vers les grands centres de consommation ;
- Les Téfanké : courtier, procède ou participe à l'achat ou à la vente de mouton pour le compte d'un propriétaire moyennant une rémunération corrélée au prix de vente final du mouton ;
- Les rabatteurs : accueil des acheteurs au niveau des marchés ;
- Chevillards, bouchers, gargotiers et « dibilitiers » : abattage et distribution ;
- Restaurants: « fast food » et « borom bols »;
- Collecteur de peaux.

Autres intervenants

- Les transporteurs de moutons : convoyage à pied, voitures utilitaires, camions et train ;
- Les fabricants d'aliments et les vendeurs de fourrage et de sous produits agricoles ;
- Les vétérinaires privés.

▪ **Cartographie de la chaîne de valeur de l'élevage ovin au Sénégal**



SE : service d'élevage, St : service technique, P : pâturage, RR: résidus de récoltes, SOGS : société de gestion des abattoirs du Sénégal, SPAI : produits agroindustriels, AU : alimentation usinée, PV : produits vétérinaires, d'ibiterie : viande grillée

▪ **Répartition des marges entre acteurs**

L'analyse de la rentabilité des différents maillons de la chaîne de valeur de la filière ovine au Sénégal, a montré que l'activité de boucherie est la plus rentable (42,31%), suivie de la production extensive (33,33%), du dioula (17,59%), du chevillard 14,44%), du Téfanké (13,42%), et du boucher (9,22%).

La figure 9 ci-dessous, donne la répartition globale des marges bénéficiaires entre les acteurs de la chaîne.

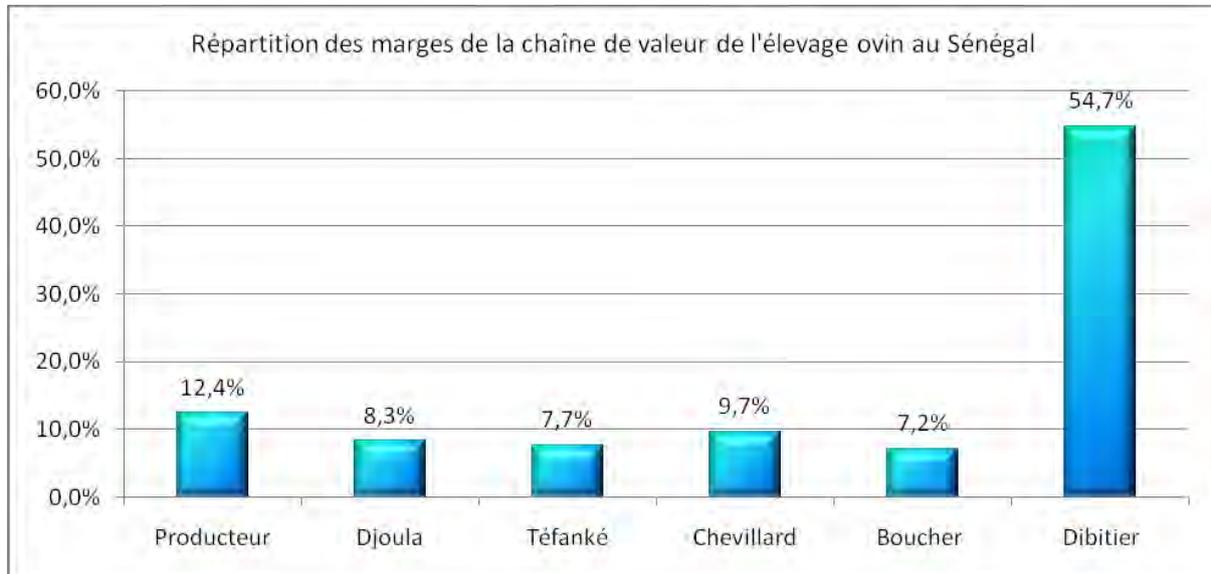


Figure 9 : Répartition des marges entre les acteurs (source : enquêtes de l'étude)

▪ **Diagnostic des principales contraintes**

Le graphique ci-dessous, fait la synthèse des contraintes identifiées.

Elles peuvent être classées en six (6) groupes : contraintes physiques, techniques, institutionnelles, organisationnelles, financières et socio-économiques.

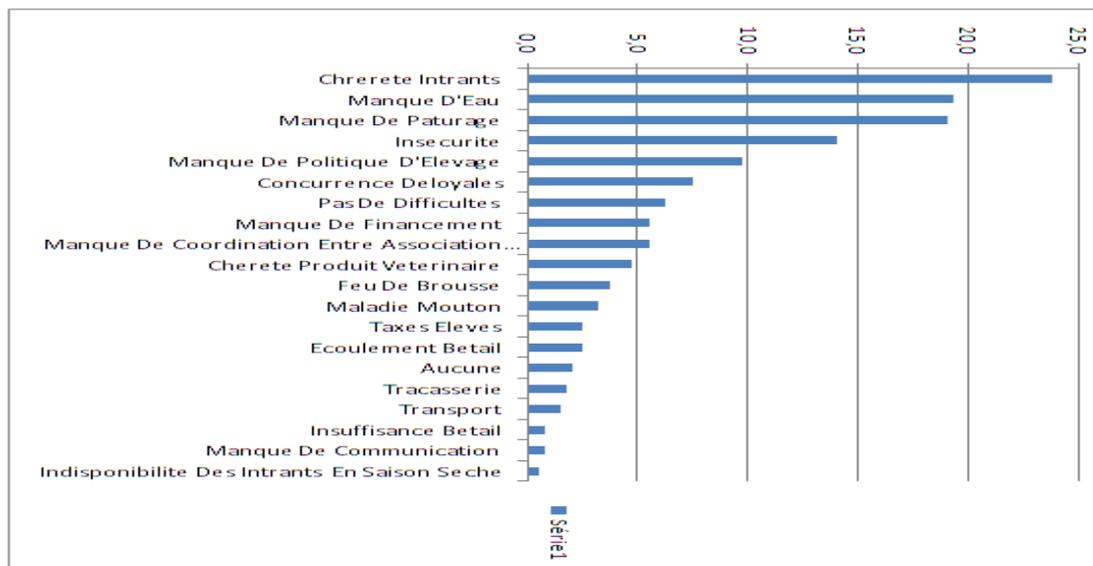


Figure 10 : Contraintes de la chaîne de valeur ovine au Sénégal (Résultats des enquêtes)

○ **Recommandations**

Plusieurs recommandations sont préconisées, parmi lesquelles :

- le renforcement des capacités et la réorganisation des acteurs autour d'organisations professionnelles mieux structurées pour une meilleure participation et une prise en charge de la politique de modernisation de la filière.

La formation des acteurs de la filière est à généraliser et à systématiser pour les associations des producteurs. Elle doit être élargie à l'organisation des marchés, à la gestion des infrastructures communautaires et des pâturages et à la gestion et l'exploitation du troupeau.

- La résolution des contraintes d'ordre technique nécessitant d'importants investissements et les mesures suivantes:
 - Le recensement et l'identification du bétail pour disposer de statistiques fiables (effectifs, composition et paramètres de production);
 - La facilitation de l'accès aux ressources alimentaires, notamment par des aménagements pastoraux, mais aussi par des mesures de soutien interne concernant les intrants ;
 - L'accès aux soins et produits vétérinaires grâce à un bon maillage du territoire par les services de l'élevage et d'une incitation des privés à s'installer à l'intérieur du pays ;
 - Au plan génétique, la mise en place de programmes spécifiques pour l'amélioration de la race ovine au Sénégal. La recherche sur les ovins devrait être inscrite en priorité dans la politique de recherche pour la promotion des ressources animales avec un accent sur la caractérisation des races introduites pour l'amélioration des races locales (Ladoum, Bali bali, Azawak), la diffusion de géniteurs dans les élevages dans les zones agro écologiques favorables, la formation des éleveurs à l'utilisation des géniteurs et l'introduction de l'insémination artificielle ovine.
- Les solutions aux problèmes de financement de la filière par :
 - L'implication des banques dans le financement de sous secteur ;
 - La création de mécanismes de financement adaptés ;
 - Le renforcement des capacités des acteurs sur les techniques d'élaboration et de gestion de projets ;
 - La contractualisation dans les transactions commerciales pour servir de garanties ;
- Les solutions aux difficultés de commercialisation avec :
 - Le désenclavement de la zone agropastorale par des routes et des pistes;
 - L'amélioration de la sécurité dans les marchés intermédiaires et terminaux;
 - La réduction des points de contrôles et la lutte contre les prélèvements illicites;
 - La négociation de lignes de crédits pour la commercialisation;
 - La mise en place d'un système d'alerte d'informations rapides ;
 - La création d'établissements de transformation répondants aux normes.

- Conclusion

Conclusions de l'étude sur la filière ovine au Sénégal

L'analyse diagnostique a montré que la promotion et le développement de l'élevage ovin sont confrontés à une multitude de problèmes qui sont au demeurant partagés par pratiquement toutes les filières. Ces problèmes tiennent, entre autres, au caractère extensif et traditionnel des systèmes de production, au manque d'organisation des acteurs de la filière, au faible niveau de production des races locales, à l'insuffisance d'infrastructures physiques de base, à la forte compétition agriculture-élevage pour l'occupation des terres, à l'absence de circuits modernes de collecte, de transformation et de commercialisation des produits animaux, au vol récurrent de bétail, aux difficultés de financement et à l'absence d'un système permanent d'informations sur le marché.

Cependant, la filière ovine compte un potentiel non négligeable qu'il convient de valoriser pour répondre à la demande intérieure en moutons de plus en plus pressante, notamment pour la Tabaski. L'approvisionnement normal du marché national est souvent régulé par l'importation de moutons des pays voisins, Mali et Mauritanie.

Toutefois, si le Sénégal était jusque là, la destination privilégiée des moutons maliens, on note une présence de plus en plus importante des pays comme la Côte d'Ivoire, la Guinée et le Libéria, dans le marché des ovins du Mali, à la faveur notamment des accords sous régionaux de libre circulation des biens et personnes, mais aussi par la porosité des frontières.

Dans ce contexte, le développement de la filière locale s'avère urgent. A cet effet, l'approche chaîne de valeur constitue une opportunité pour mieux affiner une stratégie de conquête du marché national, axée sur l'aménagement de l'espace, l'amélioration de l'alimentation des animaux, la mise en place d'un système d'informations et vulgarisation, le renforcement des organisations pastorales, l'amélioration des équipements, la facilitation de l'accès aux intrants, l'organisation du marché et la mise en œuvre d'une politique de recherche sur l'amélioration des races locales.

4.3 Chaîne de valeurs de la volaille

4.3.1 Année fiscale 2010

4.3.1.1 Programme d'activités

Activités prévues année fiscale 2010	Résultats attendus
Améliorer l'offre en produits avicoles et les conditions de mise en marché	Formations aux techniques de transformation (abattage, découpe, conservation, etc.) Formation aux techniques de gestion commerciale Installation de points de pilotes améliorés
Augmenter la productivité des volailles	Formation aux bonnes pratiques d'élevage Diffusion de ceps de race améliorée en milieu rural (aviculture villageoise)
Maitrise des principales pathologies limitant les productions animales	Disponibilité de vaccins de qualité Formations des auxiliaires et des relais
Autre	Etude faisabilité de l'implantation d'abattoirs de volailles dans les régions de Saint-Louis, Louga et Kaolack

Tableau 17 : Programme d'activités Cv de la volaille en 2010

4.3.1.2 Résultats obtenus

Une série de formations destinées au renforcement des capacités des acteurs a été conduite dans les domaines relatifs à la transformation des produits avicoles (découpe), aux bonnes pratiques d'élevage, à l'hygiène (HACCP) et à la gestion commerciale.

Activités prévues 2010	Résultats obtenus 2010
<p>Améliorer l'offre en produits avicoles et les conditions de mise en marché</p> <p>Augmenter la productivité des volailles</p>	<p>Le PCE a travaillé avec 4 entités comme décrit ci-dessous :</p> <p>Avec UNAFSA : 42 acteurs ont été formés sur les bonnes pratiques d'élevage, les principes HACCP, le marketing et la gestion commerciale et les techniques d'exportation. Un manuel de procédure et un plan de développement stratégique ont aussi été élaborés pour l'organisation.</p> <p>Le programme avec l'UNAFSA a abouti à la fin de l'année fiscale 2010 à la commercialisation de 34 tonnes de viandes de volailles d'une valeur de 47 millions FCFA.</p> <p>Avec la FEGERAS : 300 femmes ont été impliquées dans le programme d'aviculture villageoise (1 femme – 10 poules). L'appui comprenait (i) la formation sur les techniques de production, (ii) la fourniture de coqs pour l'amélioration génétique et (iii) la fourniture de 400 mangeoires.</p> <p>Les femmes ont produit 15 tonnes de viande dont 13 commercialisées pour une valeur de 21 millions FCFA.</p> <p>Avec la CAK : les participants (27) ont subi une formation sur les techniques d'abattage et de découpe de la volaille. Grâce à l'assistance du PCE, deux (02) points de vente pilotes ont été implantés. 38 tonnes de viande d'une valeur de 62 millions ont été commercialisés</p> <p>Avec AASL : 43 producteurs ont été impliqués. Les formations reçues étaient relatives aux bonnes pratiques d'élevage, à l'hygiène et à la démarche HACCP et à la gestion commerciale. 17 tonnes de poulets ont été commercialisées pour une valeur de 26 millions.</p>
<p>Maitrise des principales pathologies limitant les productions animales</p>	<p>Avec la FEGERAS, un programme de vaccination de 13 000 oiseaux contre la MNC et la variole aviaire a été mené</p> <p>250 poulaillers ont été désinfectés</p>
<p>Autre</p>	<p>Le PCE a entrepris une étude de faisabilité pour l'implantation d'abattoirs dans les régions de Saint – Louis, Louga et Kaolack</p>

4.3.2 Année fiscale 2011

4.3.2.1 Objectifs

En matière d'aviculture, il était prévu pour l'exercice 2011, une montée en puissance des activités avec une forte implication des industriels dans la perspective d'une amélioration de leur productivité. A travers l'interprofession avicole, un programme de renforcement des capacités des acteurs devait leur conférer un niveau de technicité compatible avec l'essor industriel. Des études de faisabilité d'infrastructures devaient être réalisées pour évaluer les besoins des projets relatifs à l'abattage et à la conservation des produits avicoles ainsi que les pré-requis pour une industrie locale de poussins d'un jour et la disponibilité d'aliments pour volailles de qualité

4.3.2.2 Programme initial année fiscale 2011

Activités initiales année fiscale 2011	Résultats escomptés
Renforcement des capacités des associations professionnelles en matière de bonne gouvernance et de lobbying pour l'adoption d'une politique fiscale adaptée au sous secteur avicole	Stratégie soumise par les industriels et les Ministères de l'Elevage et du Commerce
Analyse comparative de la compétitivité de l'industrie avicole au Sénégal et revue des options de protection conformes aux règles de l'OMC	Analyse documentée et recommandations sur des stratégies de protection acceptables pour l'OMC
Elaboration et diffusion d'un guide de bonnes pratiques intégrant des normes et standards pour les produits	Elaboration d'un cadre réglementaire
Etude de faisabilité de projets destinés à développer une industrie locale de poussins d'un jour avec l'élevage de reproducteurs	Etude de faisabilité menée et débriefing avec les industriels et le Ministère de l'élevage
Etude de faisabilité de projets pilotes de transformation, de conservation et de distribution de viande de volaille locale	Etude de faisabilité menée et débriefing avec le Ministère de l'Elevage Projets pilotes sur le conditionnement et la distribution (points de vente)

Tableau 18 : Programme d'activités CV volaille en 2011

Tout comme les autres CV élevage et lait en 2011, la stratégie d'interventions a été revue en raison du focus sur le riz et le maïs. La transition a consisté en la conduite jusqu'à leur terme des programmes en cours

4.3.2.3 Résultats obtenus

➤ CAK

○ Objectifs

Les objectifs assignés à la CAK ont été les suivants :

- Mobilisation d'un financement de 6 862 600 F CFA ;
- 01 session de formation sur les techniques de préparation, de découpe et de présentation des produits avicoles ;
- Mise en place de 02 points de vente pilotes ;
- Commercialisation, de 23 tonnes de viande de volaille d'une valeur de 37.445.000 F CFA).

○ Activités réalisées et Résultats obtenus

▪ Activités

La seule formation réalisée a porté sur les techniques de découpe et de présentation des carcasses de volailles. Les bénéficiaires au nombre de 20 se sont sentis suffisamment outillés pour son application.

La pratique de la découpe a permis de proposer à la clientèle un large choix avec gamme variée sous forme de morceaux dont le poids varie de 250g à plus de 1,7 kg. Le kg de viande découpée est de 1 900 FCFA.

Les produits de découpe sont emballés à l'aide d'un film en plastique ou sur des barquettes, le poids et le prix de ventes ont indiqués sur une « étiquette papier ». De ce point de vue, des efforts doivent être faits pour la mise aux normes avec l'obtention d'une autorisation de fabrication (FRA)



Poulet entier



Cuisses de poulets



Escalope de poulet



Gésiers de poulets

Deux points de vente équipés d'un congélateur, d'un réfrigérateur vitré, d'une balance électronique et d'une table inox de découpe, ont été installés. Leurs approvisionnements sont assurés par les membres de la coopérative qui livrent des carcasses entières qui sont ensuite vendues en l'état ou découpées.



Point de vente N°2



Point de vente N°1

▪ Résultats

Entre Mai et Novembre 2010, la CAK a produit 73 807 kg de viande de volaille dont 71 838 ont été commercialisées pour un chiffre d'affaire de 114 038 852 F CFA

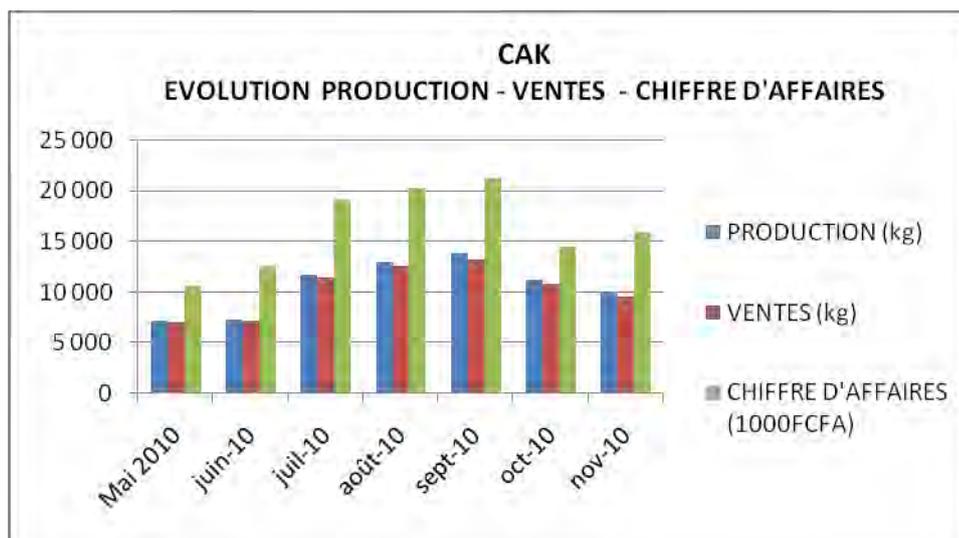


Figure 11 : Evolution de la production et des ventes de la CAK

➤ FEGERAS

○ Objectifs

Pour participer à ce programme, chaque femme bénéficiaire devait disposer d'un poulailler et de 10 poules en vue d'atteindre les objectifs sus visés :

- L'amélioration de l'organisation de la sous filière « poulets du pays » par l'amélioration génétique des volailles par le biais de croisements avec des coqs de race améliorée ;
- L'amélioration de la commercialisation de poulets métis grâce à des foires hebdomadaires et à l'installation de points de vente ;
- La production de 22 500 poulets par cycle de production de trois mois.

○ Activités réalisées et résultats obtenus

▪

Activités

- La seule activité de formation a concerné le renforcement de capacités sur les bonnes pratiques d'élevage et les techniques de gestion commerciale.
- Le PCE a appuyé les femmes en leur fournissant des abreuvoirs, contribuant ainsi à une meilleure situation sanitaire du cheptel. Chacune des bénéficiaires a acheté sur fonds propres 2 mangeoires.
- L'amélioration génétique des races s'inscrit dans la recherche d'une meilleure productivité par l'obtention d'animaux à la fois rustiques et plus performants. A cet effet, 500 coqs ont été fournis par le PCE femmes bénéficiaires lors d'une cérémonie officielle tenue à Gandiaye.
- Pour l'éradication des principales maladies, facteurs importants de risques, un programme de vaccination couplé à un déparasitage systématique a été conduit. Au total 107 400 animaux ont été vaccinés contre la New Castle et 796 poulaillers déparasités.



Distribution d'abreuvoirs



Distribution des coqs

▪ Résultats obtenus

- Consolidation des activités commerciales :

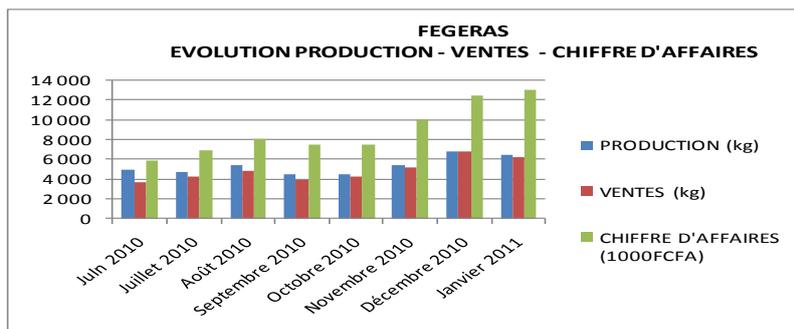


Figure 12 : Evolution de la production de la FEGERAS

- 38 tonnes de viande ont été commercialisées.
- L'évolution des ventes a montré une évolution à la hausse sauf en septembre qui coïncide avec la korité marquée par une forte autoconsommation

- Installation d'un point de vente à Gandiaye :

Pour mieux organiser la commercialisation, un point de vente a été installé avec l'appui du PCE/USAID.

Ce point de vente offrira à la FEGERAS des opportunités d'affaire avec un approvisionnement régulier à partir des poulaillers des villages environnants.

Il est prévu, au niveau du point de vente, l'organisation de foires hebdomadaires pour la vente d'animaux sur pied.



Point de vente (vu de l'extérieur)



Pancarte

- Synthèse des résultats de la FEGERAS

- Effectifs de poules au départ 3 300 sujets
 - ✓ Cheptel exploité 107 400 sujets
 - ✓ Quantité de viande autoconsommée 4 368 kg
 - ✓ Quantité de viande commercialisée 38 276 Kg
 - ✓ Chiffre d'affaires réalisé 71 236 670 F CFA
- Nombre de formation: 01
- Nombre de formées 50 femmes
- Nombre de bénéficiaires directs 300 femmes

➤ AASL

○ Objectifs

Par l'accord de partenariat signé avec le PCE, l'AASL s'est engagée dans l'atteinte des objectifs suivants :

- # La mobilisation d'un financement de 45 071 765 F CFA ;
- # L'organisation de sessions de formation au profit de ses membres sur les thèmes ci-après :
 - ✓ La gouvernance organisationnelle ;
 - ✓ Les techniques d'élevage ;
 - ✓ Les techniques de découpe de volaille ;
 - ✓ Les bonnes pratiques d'hygiène et la maîtrise des risques sanitaires ;
 - ✓ La gestion et la commercialisation ;
- # La production et commercialisation de 30 tonnes de viande de volaille ;
- # La mise en place de points de vente améliorés.

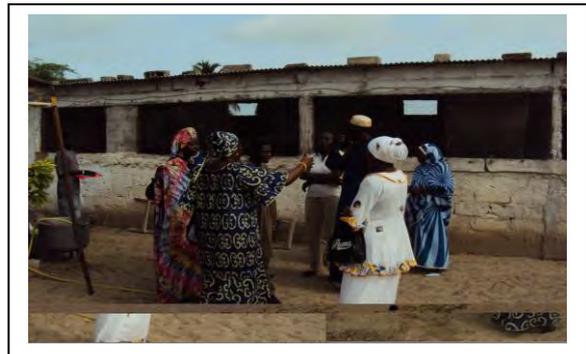
○ Activités réalisées et résultats obtenus

▪ Activités

- Formations : elles ont été toutes réalisées (voir annexe 4). Elles sont destinées à l'amélioration de la rentabilité et de la productivité des activités des membres de l'association.



Vue de la salle lors de formation



Visite de terrain des participants



Morceaux de découpe de poulet emballés

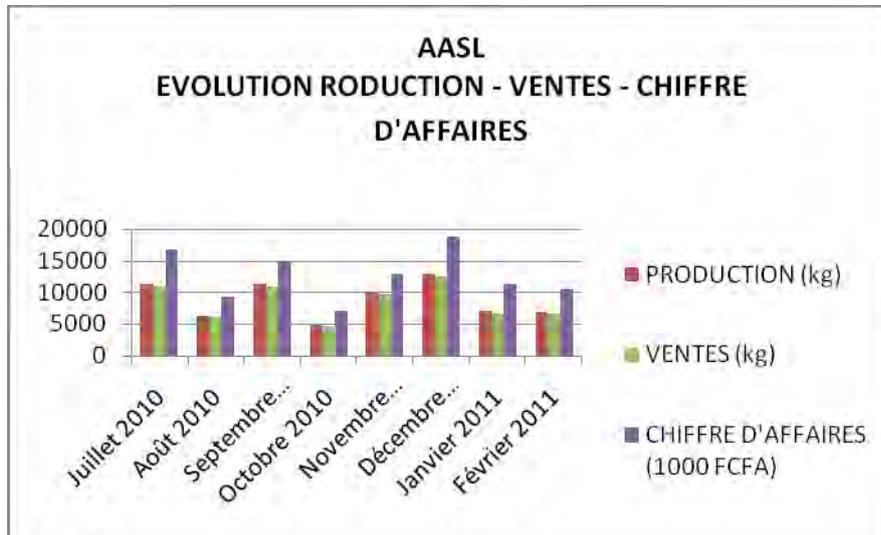


Remise d'attestation de formation

- Implantation d'un point de vente : Sa supervision est confiée au comité de gestion chargé de la commercialisation et de l'évaluation afin d'assurer sa rentabilité.

En plus de cette structure de commercialisation, l'AASL dispose d'une plumeuse et de saignoir acquis grâce au concours du PCE.

▪ Résultats obtenus



De juillet 2010 à février 2011, les membres de l'AASL ont pu, grâce à la mise en place d'un système de collecte des données fiable (financé par le partenariat), parvenir aux résultats ci après :

- Production de 70 tonnes de viande de volaille dont 68 commercialisées ;
- Soit un chiffre d'affaires de 101 millions de francs environ.

Figure 13 : Evolution de la production et des ventes de l'AASL

➤ **UNAFA**

○ **Objectifs**

Les objectifs visés par l'UNAFA sont :

- L'élaboration d'un plan de développement stratégique pour l'UNAFA ;
- La formation de 40 acteurs sur les bonnes pratiques en élevage, les techniques de transformation, le système HACCP et la gestion commerciale ;
- L'augmentation de 5% des produits avicoles commercialisés par les bénéficiaires.

○ **Activités réalisées et résultats obtenus**

▪ Activités réalisées

Les différentes activités réalisées ont concerné :

- Les formations techniques (voir annexe 4)
- L'élaboration d'un plan de développement stratégique autour des points ci-après :
 - ✓ Développement du membership avec une couverture nationale sous tendue par une bonne structuration régionale ;
 - ✓ Défense des intérêts des membres avec des bases régionales solides ;
 - ✓ Développement de services au profit des membres notamment l'accroissement des capacités de production et de valorisation des ressources locales, l'ouverture de débouchés, le renforcement des capacités techniques et de gestion des acteurs et la facilitation de l'accès au crédit ;
 - ✓ Redynamisation et consolidation des rapports entre les différents acteurs de la filière ;
 - ✓ Positionnement stratégique par le développement du partenariat au niveau national et international et le renforcement du marketing institutionnel de l'organisation ;
 - ✓ Définition adéquate et mise en œuvre de politiques de moyens ;
 - ✓ Mise sur pied d'une bonne politique de communication aussi bien à l'intérieur de l'Organisation qu'à l'extérieur.
- L'élaboration d'un manuel de procédures :

Le manuel a pour but de définir les règles et procédures à suivre pour l'exécution des opérations administratives, financières et comptables de l'UNAFA.

Il a pour objectifs de :

- ✓ Mettre en place un cadre formel de mise en œuvre des opérations administratives, financières et comptables ;
- ✓ Définir les responsabilités, tâches et procédures que chaque membre des instances, des organes et du personnel doit mettre en œuvre ;
- ✓ Décrire les procédures d'exécution des dépenses dans le cadre d'un contrôle interne efficace permettant une gestion optimale des ressources organisationnelles, humaines, matérielles, partenariales et financières ;
- ✓ Informer les instances, les organes et le personnel sur leurs droits et obligations ainsi que sur la gestion des achats, des biens et des circuits d'information ;
- ✓ Informer l'Etat, les Collectivités locales, les institutions parlementaires, les partenaires techniques et financiers et les organisations membres sur la gestion administrative, comptable et financière de l'UNAFA.

- Résultats obtenus

Durant la période du partenariat avec le PCE, l'UNafa a commercialisé 85 tonnes de viande d'une valeur globale de 117 millions FCFA

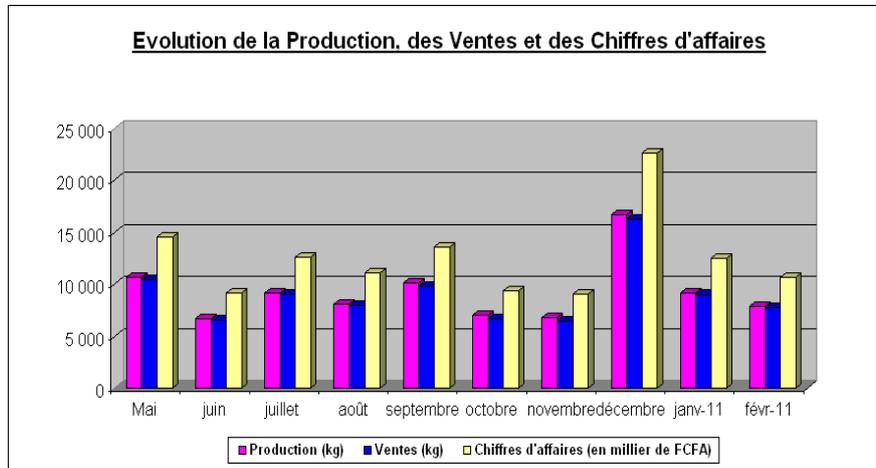


Figure I4 : Evolution de la production et des ventes de l'UNafa

➤ **ETUDE DE FAISABILITE D'IMPLANTATION D'ABATTOIRS POUR VOLAILLES DANS LES REGIONS DE SAINT-LOUIS, LOUGA ET KAOLACK : PROPOSITION DE FONCTIONNEMENT ET DE MECANISME DE GESTION**

○ **Objectifs**

L'objectif principal de l'étude est d'orienter les prises de décision en matière d'opportunités d'investissements. Pour ce faire elle doit :

- Identifier les contraintes majeures en matière de commercialisation de la viande de volaille ;
- Evaluer les avantages comparatifs (techniques et économiques) pour l'installation d'un abattoir de volailles dans chaque localité ciblée;
- Etablir un plan d'affaires à court et moyen-terme sur la base investissements nécessaires afin d'assurer un cadre optimal de fonctionnement pour préserver l'environnement;
- Identifier les mécanismes de fonctionnement et de gestion des abattoirs si les conclusions sont favorables à l'implantation d'un tel projet ;
- Identifier des mécanismes de fonctionnement et de gestion des abattoirs si les conclusions sont favorables à l'implantation d'un tel projet

○ **Offre et demande de volaille au Sénégal**

▪ **Offre de viande de volaille au Sénégal**

L'offre globale de viandes de volailles est actuellement plus faible qu'avant l'interdiction des importations de viande. Ainsi, malgré une embellie constatée depuis 2000, l'offre en viandes de volailles reste encore en deçà de la demande nationale. La consommation per capita est passée de 2,41 kg/ habitant en 2005 à 3,3 kg en 2009. L'offre actuelle n'excède pas les 39 000 T, proche de celle de 2003. La demande intérieure non satisfaite pourrait expliquer les cas d'importations frauduleuses de volailles notés.

▪ **Demande de viande volaille au Sénégal**

La demande en viandes de volailles de la population augmente avec la croissance de la population. Avec un taux de croissance moyen annuel de la population de 2,5%², et une consommation per capita de 3,3 Kg/personne/an et en maintenant cette hypothèse constante jusqu'en 2015, la demande nationale de poulet serait de 44 000 tonnes en 2015.

² ANSD (2006), *RGPH 3* : Rapport national de présentation des résultats définitifs

Une bonne partie de ce besoin serait comblée par l'aviculture traditionnelle.

L'aviculture moderne devra cibler une exploitation plus forte du potentiel des zones urbaines (plus précisément la région de Dakar) qui consomment le plus la viande de poulet.

o **Les acteurs de la filière avicole**

L'aviculture traditionnelle (villageoise) compte cinq acteurs : les producteurs, les grossistes urbains, les collecteurs villageois, les revendeurs urbains, les détaillants et deux autres acteurs qu'elle a en commun avec la deuxième sous filière qui sont les ménages et les restaurants et hôtels.

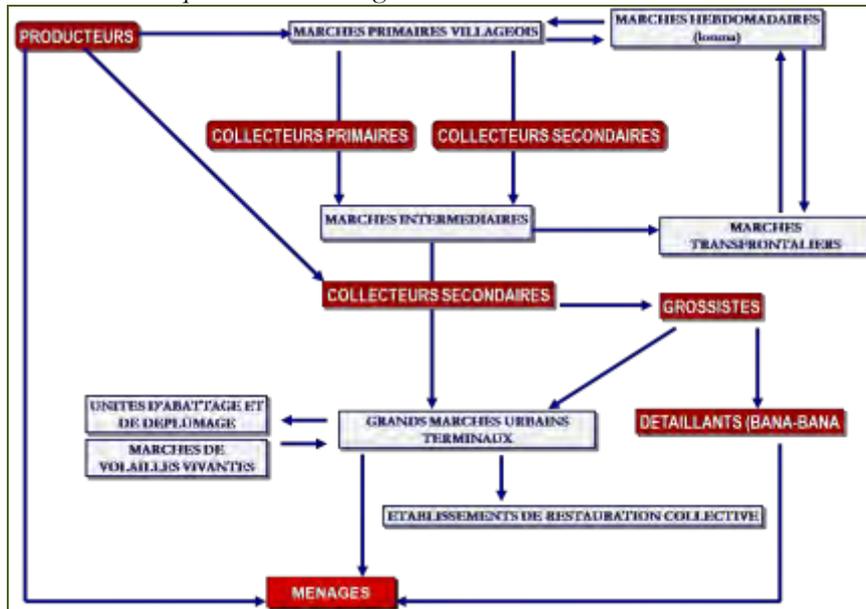


Figure 15 : Circuits de commercialisation et acteurs de la sous filière traditionnelle de volailles

Quant à l'aviculture urbaine moderne comprend quatre types d'agents dont deux qui lui sont spécifiques : les producteurs et les supermarchés.

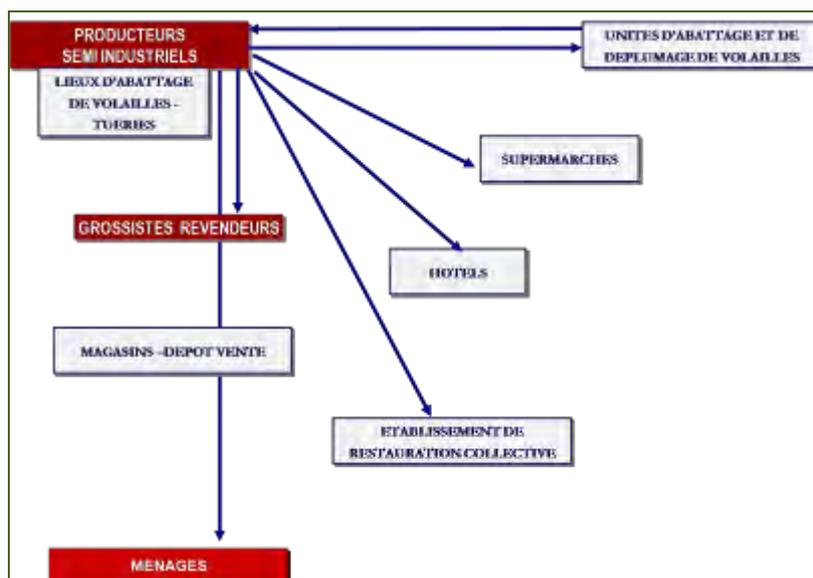


Figure 16: Circuits de commercialisation et acteurs de la sous filière moderne de volailles

○ **Sites identifiés par région et modes de gestion proposés**

	Site(s) identifié(s)	Mode de gestion proposé
Louga	CR de NGUIDILA : - Accessible - Eau courante et électricité disponibles - Proximité des zones de production	- Gestion par les producteurs de volailles - Recrutement d'un personnel technique qualifié chargé du fonctionnement.
Saint – Louis	GANDON ou GANDIOL - Indiqués compte tenu de la direction des vents dominants qui soufflent du Nord vers le Sud - Proximité des zones de production BANGO - Accessible - Eau courante et électricité disponibles - Proximité des zones de production	Trois propositions : 1. Implication des éleveurs avec mise en place d'une structure autonome (Société Anonyme) qui s'occuperait de la gestion de l'abattoir. 2. Gestion confiée à un privé avec un cahier de charges et qui offrirait ses services aux aviculteurs. 3. Gestion privée majoritaire avec l'implication des aviculteurs.
Kaolack	NGAN (commune de Kaolack) : Ce site proche des zones de production, mais n'a ni eau courante ni électricité. GANDIAYE - Existence d'un point de vente - Perspectives de production sont rassurantes avec le projet « une femme, 280 poules » initié par le PCE - Au plan commercial, existence de 4 marchés hebdomadaires	sous-traitance avec mise en place d'organes comme un comité de gestion, un comité de suivi, un bureau, un conseil d'administration avec une définition précise des missions, rôles et responsabilités

○ **Etude financière**

▪ **Hypothèse**

L'élaboration du plan d'affaire prévisionnel s'est faite sur la base d'une capacité de production cible fixée à 360 000 poulets/an, soit 540 Tonnes. Les hypothèses sont les suivantes :

- ☞ Capacité installée : 200 poulets/ heure ;
- ☞ Nombre d'heures de travail par jour : 6h ;
- ☞ Nombre de poulets abattus par jour = 1 200 poulets ;
- ☞ Nombre de jour de travail : 300 jours / an
- ☞ Poids moyen du poulet : 1,5 kg

L'abattoir démarra à 60% de ses capacités, pour arriver progressivement à son optimum.

L'abattoir achètera les poulets à 2500 FCFA et les revendra abattus et conditionnés à 2 750 FCFA la première année et 2800 FCFA les autres années. La prestation d'abattage est fixée à 250 la première année et 300 FCFA par poulet les autres années. L'abattoir disposera d'un lieu de commercialisation des viandes de volailles.

▪ **Compte de résultat (X1000 FCFA)**

CHARGES		2011	2012	2013	2014	2015
ACTIVITES D'EXPLOITATION						
Achat de matières premières et fournitures liées		360 000	432 000	504 000	576 000	648 000
Autres achats		10 358	11 665	12 976	14 290	15 610
Services Extérieurs		35 523	37 647	39 752	41 744	43 736
Impôts et taxes		1 400	1 442	1 485	1 529	1 575
Charges de personnel		28 350	29 767	31 255	32 818	34 459
TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION		435 631	512 521	589 469	683 987	760 986
ACTIVITE FINANCIERE						
Frais financiers			3 601	3 601	2 881	2 160
TOTAL DES CHARGES FINANCIERES		0	3 601	3 601	2 880	2 160
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES		435 631	516 122	593 070	686 868	763 146
HORS ACTIVITES ORDINAIRES (H.A.O)						
TOTAL DES CHARGES H.A.O.		0	0	0	0	0
TOTAL PARTICIPATION ET IMPOTS		0	0	0	0	0
TOTAL GENERAL DES CHARGES		435 631	516 122	593 070	686 868	763 147
PRODUITS		2011	2012	2013	2014	2015
ACTIVITES D'EXPLOITATION						
Ventes de Marchandises						
MARGE BRUTE SUR MARCHANDISES	0	0	0	0	0	
Ventes de produits fabriqués		603 000	725 760	846 720	967 680	1 088 640
Marge Brute sur Matières		243 000	293 760	342 720	391 680	440 640
Produits accessoires						
Chiffres d'affaires (TA + TC + TD + TH)	603 000	725 760	846 720	967 680	1 088 640	
Valeur Ajoutée		195 718	243 006	285 156	330 756	379 716
Excedent Brut d'Exploitation		167 368	213 238	252 337	296 299	345 259
TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION		603 000	725 760	846 720	967 680	1 088 640
Résultat d'exploitation (Bénéfice (+) ou perte (-))	167 368	213 238	234 732	278 694	345 259	
ACTIVITE FINANCIERE						
TOTAL DES PRODUITS FINANCIERES		0	0	0	0	0
Résultat Financier (+ ou -)		0	-3 601	-3 601	-2 881	-2 161
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	603 000	725 760	846 720	967 680	1 088 640	
Résultat des activités ordinaires (+ ou -)	167 368	209 637	253 650	280 811	325 493	

TOTAL DES PRODUITS H.A.O.		0	0	0	0	0
TOTAL GENERAL DES PRODUITS		603 000	725 760	846 720	967 680	1 088 640
TOTAL GENERAL DES CHARGES		435 632	516 123	593 070	686 869	763 147
TOTAL GENERAL DES PRODUITS		603 000	725 760	846 720	967 680	1 088 640
RESULTAT AVANT IMPOT		167 368	209 637	253 650	280 811	325 493
Impôt des sociétés	25%	41 842	52 409	63 412	70 203	81 373
RESULTAT NET		125 526	157 227	190 237	210 608	244 119

CAF		125 526	157 227	190 237	228 213	261 724
Cashs flows corrigés du BFR		125 526	145 657	179 131	213 937	316 234

En conclusion, le projet d'implantation d'un abattoir est rentable avec :

- ☞ *Un résultat net positif moyen 185 543 924 FCFA sur les 5 prochaines années*
- ☞ *Une capacité de financement moyenne de 192 585 924 FCFA*
- ☞ *Une valeur actualisée nette de 478 379 425 FCFA*

○ Conclusions de l'étude

Conclusions de l'étude sur l'implantation d'abattoirs de volailles dans les régions de saint – Louis, Louga et Kaolack

L'étude a confirmé la nécessité de mettre en place, sur le segment aval de la chaîne de valeurs, des infrastructures d'abattage pour améliorer la qualité sanitaire des produits commercialisés et diversifier l'offre de produits avicoles tout en la dimensionnant par rapport aux attentes et au pouvoir d'achat des consommateurs sénégalais.

Il ressort de l'étude de faisabilité technique et environnementale que les 3 régions de l'étude présentent toutes un potentiel pour disposer d'un abattoir de volaille aux standards édictés par les bonnes pratiques en matière de biosécurité aviaire. La rentabilité d'une telle exploitation a été confirmée par le plan d'affaires. Le mode de gestion qui semble optimal et qui garantirait la pérennité de ces infrastructures serait une gestion privée avec une participation des acteurs avicoles via leurs structures faitières. L'abattoir assurerait une commercialisation de produits un démarrage progressif dans une de ces 3 régions.

Tenant compte de ce facteur, la région de Kaolack serait la mieux indiquée pour abriter le premier abattoir moderne de volailles, ce qui boosterait très certainement la filière avicole dans cette région qui constitue un carrefour essentiel dans la commercialisation des produits avicoles au Sénégal.

V. CONTRAINTES, OPPORTUNITES ET PERSPECTIVES

5.1 Contraintes

Les principales contraintes rencontrées lors de la réalisation des activités ainsi que des recommandations sont résumées dans le tableau suivant :

CONTRAINTES	RECOMMANDATIONS
Au plan institutionnel	
Manque de structures relais intervenant dans le secteur de l'élevage	Tenir compte dans les schémas opérationnels de mise en œuvre les ressources humaines limitées du dispositif institutionnel
Faiblesse des moyens de l'ANCAR pour l'accompagnement des partenaires du PCE dans le cadre de l'exécution de ses activités en élevage	Identifier des structures proches des partenaires et leur conférer des responsabilités rémunérées dans l'exécution et le suivi des activités de terrain.
Non implication des services de l'élevage	
Capacité limitée des acteurs et organisations professionnelles à formuler des projets cohérents en phase avec l'approche « chaîne de valeurs »	Communiquer sur l'approche et les procédures du PCE et élaborer un canevas simplifié et standardisé d'élaboration des projets à soumettre
Au plan organisationnel	
Le niveau d'effort requis pour la conception des programmes (TDR, supports didactiques, etc.), le suivi des activités de terrain et la revue permanente des données de suivi évaluation	Identifier des ressources externes compétentes et les former sur les procédures du PCE
Les délais très longs de mise en œuvre des programmes du fait du processus de validation des contrats	Tenir compte du niveau d'effort à consacrer et de la spécificité des contrats
Manque de financements spécifiques (dons ou subventions) pour appuyer les programmes pilotes tels l'introduction de nouvelles technologies et la mise en marché.	Revoir les critères d'éligibilité du fonds de subvention
Au plan technique	
Disponibilité de certains intrants stratégiques comme les semences fourragères, les équipements de transformation et de conservation, etc.	Développer des partenariats stratégiques avec les institutions spécialisées en la matière
Difficulté à collecter des données relatives à l'évolution des activités des partenaires sur le terrain par crainte des autorités fiscales.	

5.2 Opportunités

Les initiatives du PCE, en matière d'élevage, mises en œuvre selon l'approche chaîne de valeur ont permis d'ouvrir de réelles perspectives pour ces filières:

- Les acteurs et organisations avec lesquels le PCE a travaillé ont montré un enthousiasme et une confiance réels dans le potentiel d'augmentation de leurs activités pour justifier des efforts d'investissements complémentaires de leur part ;

- Les résultats concluants des programmes pilotes, surtout en aviculture, ont fini par convaincre d'autres projets et institutions qui ont décidé d'accompagner ou de poursuivre les interventions. Il s'agit notamment de PAFA, de E-ATP et de CMS entre autres ;
- Les résultats et conclusions des études ont fait l'objet d'un partage avec les différents partenaires qui y voient des perspectives d'investissements. A cet égard, les autorités se sont engagées à en tenir compte lors de la finalisation du Plan National de Développement de l'Elevage (PNDE).

VI. CONCLUSION

Le Projet Croissance Economique de l'USAID a permis, en matière d'élevage et de productions animales, de promouvoir le concept de chaînes de valeurs et de mettre en place des modèles de plate-forme multifonction destinés à capitaliser et à diffuser des connaissances techniques, à concevoir et à mettre en œuvre des systèmes de gestion de la commercialisation et de la production dans un contexte marqué par le manque de compétitivité des produits animaux.

L'analyse globale des résultats montre que toutes les activités prévues avec les partenaires ont été globalement respectées par ces derniers.

Du point de vue des indicateurs, les taux de réalisation en 2009 et 2010 ont été satisfaisants (voir annexe)

Pour l'exercice 2011, malgré la phase de transition marquée par la clôture précoce des activités sur la base des programmes antérieurs, les taux de performance sont de l'ordre de 120% pour les bénéficiaires, 93% pour les montants des transactions commerciales et 72% pour les volumes commercialisés.

Ces résultats serviront certainement à l'incubation et à la diffusion d'approches innovantes fondées sur une plus grande formalisation des transactions, la gestion de la qualité des produits et la fiabilité des systèmes de gestion de manière à promouvoir des réseaux interprofessionnels viables.

La démarche adoptée de type « cost-sharing », approche basée sur le partage des coûts, témoigne de l'engagement des partenaires qui sont à la fois des intervenants et des bénéficiaires pour disposer d'outils applicables et diffusables à plus grande échelle.

Au-delà des partenariats spécifiques, les études menées aideront les décideurs politiques et les acteurs privés dans l'identification d'opportunités en vue d'inciter des investissements dans le secteur et d'assurer des services plus performants, mieux adaptés et plus réactifs.

L'USAID à travers le Projet Croissance Economique a apporté la preuve, s'il en était besoin, du rôle que l'élevage devra jouer dans l'accélération de la croissance du Sénégal et la sécurité alimentaire. L'approche chaîne de valeurs constitue une innovation de taille en ce qu'elle constitue une rupture avec une implication réelle du secteur privé et une synergie des interventions.

ANNEXES

ANNEXE I: INDICATEURS 2008 - 2009

N°	INDICATORS 2008 – 2009		RESULTS (DAIRY)
4	Amount (FCFA) of incremental investments in supported sub-sectors under USAID technical assistance		348 596 800
5	Total annual value (USD) of sales of USAID assisted firms		1 946 611
6	Number of “full-time” jobs created by USAID assisted firms	T	41
		H	29
		F	12
7	Number of value chain analysis completed		0
8	Number of beneficiaries from project support to selected sub-sectors	T	448
		H	381
		F	67
9	Number of Participants in USAID-supported trade and investment capacity building training sessions	T	448
		H	381
		F	67
10	Number of USAID-supported training events on topics related to investment capacity building and improving trade		20
11	Number of individuals who have received USAID-supported short-term agricultural sector productivity training	T	448
		H	381
		F	67
12	Number of entities benefiting from USAID technical assistance		436
13	Number of firms receiving USAID-supported assistance to improve their management practices		48
14	Number of agricultural related firms benefiting directly from USAID-supported interventions		395
15	Number of firms receiving capacity building assistance to export		0
16	Number of producer’s organizations, and trade and business associations receiving USAID assistance		54
17	Number of women’s organizations/associations assisted as a result of USAID’s interventions		9
18	Increase value (USD) in export of cotton product		0
19	Increase in income (USD) of selected products		439 663

ANNEXE 2 : INDICATEURS 2009 - 2010

N°	INDICATORS TO5 2009 – 2010	DAIRY		POULTRY		LIVESTOCK		TOTAL		% achieved	
		Results	Targets	Results	Targets	Results	Targets	Results	Targets		
1	Number of agriculture-related firms benefiting directly from USG supported interventions	TOTAL	360	100	416	250	130	200	906	550	165%
		TOTAL Continuing	0	0	0	0	0	0	0	0	
		TOTAL – New	360	100	416	250	130	200	906	550	
2	Number of producer's organizations, water users associations, trade and business associations, and community based organizations (CBOs) receiving USAID assistance	TOTAL	19	10	24	4	20	3	63	17	371%
		TOTAL Continuing	0	10	0	2	1	3	1	15	
		TOTAL – New	19	0	24	2	19	0	62	2	
3	Number of public-private partnerships formed as a result of USG assistance		0		0		0		0		
4	2.2.2b) Numbers of business-to-business partnerships developed		1	1	0		0		1	1	100%
5	Quantity (tons) of product commercialized in business-to-business partnerships		36						36	0	
6	Transaction amount of product commercialized in business-to-business partnerships		14 252 008		0		0		14 252 008	0	
7	Quantity (tons) of product produced		329	120	106	50	7		442	170	260%
8	Quantity (tons) of product commercialized		320	100	102	48	5		427	148	289%
9	Transaction amount of product commercialized		233 768 568	40 000 000	156 285 247	65 676 096	12 149 500		402 203 315	105 676 096	381%
10	Number of new technologies or management practices under field testing as a result of USG assistance	TOTAL	0		0		0		0		

11	Number of new technologies or management practices made available for transfer as a result of USG assistance	TOTAL	0	0	1	1	0	0	1	1	100%
12	3.2.3b) Number of processors, smallholder farmers/producer organizations, processors and others trained in new technologies for transfer/adoption	TOTAL	0		21	30	0		21	30	70%
13	Number of individuals who have received short-term agricultural sector productivity training as a result of USG assistance		60	80	144	165	87	100	291	345	84%
14	1.1.1a) Quantity of foundation seed produced		0		0		0		0	0	
15	1.1.1b) Quantity of certified seeds multiplied by the public and private sectors receiving support of USAID		0		0		0		0	0	
16	1.1.1c) Quantity of improved seed multiplied by the public and private sectors receiving the support of USAID		0		0		0		0	0	
17	Number of targeted firms achieving international standards		0		0		0		0	0	
18	1.2.2a) Number of private sector firms and producer organizations receiving training in quality control techniques, packaging, and other areas of food quality improvement increased		0	2	73	1	0		73	3	2433%
19	Number of food exporters that adopt an internationally recognized food safety and quality control system		0		0		0		0	0	

20	Number of additional surveillance and/or control systems in place for agricultural threats (biological and environmental) as a result of USG assistance		0		0		0		0	0	
21	2.2.1a) Number of value-chain analyses completed		0		0		0		0		
22	Number of firms receiving capacity building assistance to export		0		0		0		0		
23	Number of USG-supported training events on topics related to investment capacity building and improving trade		2	4	12	7	8	5	22	16	138%
24	Number of trade and investment capacity building diagnoses conducted		0	3	0	1	0	1	0	5	
25	Number of participants in USG-supported trade and investment capacity building training	TOTAL	60	80	144	180	87	120	291	180	77%
26	Number of firms receiving USG-supported assistance to improve their management practices		0		0	20	0	15	0	35	
27	Number of targeted enterprises accessing business development services (BDS) through USG assistance		360		416		130		609	0	

ANNEXE 3 : INDICATEURS 2010 - 2011

N°	INDICATORS non FTF 2010 – 2011	Unit	RESULTS FY 2010	TARGET FY 2011	RESULTS FY 2011	% Perf
1	Number of targeted enterprises accessing business development services (BDS) through USG assistance	Number	906	770	924	120%
	DAIRY		360	300	306	102%
	POULTRY		416	260	410	158%
	LIVESTOCK		130	210	208	99%
2	Number of producer's organizations, water users associations, trade and business associations, and community based organizations (CBOs) receiving USAID assistance	Number	63	34	65	
3	Number of public-private partnerships formed as a result of USG assistance	Number	0	3	12	
4	Numbers of business-to-business partnerships developed		1	4	1	
5	Percent change in value of purchases from smallholders of targeted commodities as a result of USG assistance	%	553 181	9%	93%	
	DAIRY		122 401	15%	216%	
	POULTRY & LIVESTOCK		430 780	5% 3%	64%	
6	Volume and value of purchases from smallholders of agricultural commodities targeted by USG assistance	Volumes (tons)		1 160	833	72%
		Value (USD)		1 142 833	1 067 188	93%
	DAIRY	Volume	124 255	1 000	629	63%
		Value	122 401	618 557	386 554	62%
	POULTRY	Volume	139,22	136	168	124%
		Value	430,78	380 467	552 818	145%
	LIVESTOCK	Volume		24	35	147%
Value			143 809	127 816	89%	
7	Percentage increase in quantity of agricultural and animal products transformed (processed) by firms receiving assistance from USAID	%		8%	10	
8	Number of new technologies or management practices made available for transfer as a result of USG assistance		3	4	6	150%
9	Number of farmers, processors, and others who have adopted new technologies or management practices as a result of USG assistance	Number		150	222	148%
	Processors			25	12	48%
	Farmers			125	210	168%
10	Volume of produce processed (with new processing techniques) Volume of produce processed (with new processing techniques)	Tons		93	10	11%

11	3.2.3b) Number of processors, smallholder farmers/producer organizations, processors and others trained in new technologies/management practices for transfer/adoption		21	340	121	36%
12	Number of individuals who have received short-term agricultural sector productivity training as a result of USG assistance		291	560	502	90%
13	Number of targeted enterprises accessing business development services (BDS) through USG assistance	Number	906	770	924	120%
	<i>Females</i>			260	428	165%
	<i>Males</i>			510	496	97%
14	Number of USG-supported training events on topics related to investment capacity building and improving trade	Number	22	27	30	111%
15	Number of participants in USG-supported trade and investment capacity building training	Number	291	560	502	90%

ANNEXE 4 : LISTE DES FORMATIONS REALISEES

THEME DE LA FORMATION	PARTENAIRE	DATE DE LA FORMATION	NOMBRE DE SESSIONS	NOMBRE DE BENEFICIAIRES			TYPES D'ACTEURS		
				Homme	Femme	Total	Producteur	Transformateur	Commerçant
LAIT									
Bonnes pratiques d'hygiène / dispositif de traçabilité	PASTAGRI	08 février 2011	01	11	-	11	11		
Bonnes pratiques de management	GIE « BILAAME »	14 au 17 janvier 2011	01	-	1	1		1	
Bonnes pratiques d'hygiène	GIE « BILAAME »	04 octobre 2010 05 octobre 2010 06 octobre 2010	03	67	15	82	82		
Marketing et action vente	GIE « LE FERMIER »	18 au 19 mars 2011	01	6	4	10			10
Bonnes pratiques d'hygiène	GIE « LE FERMIER »	07 octobre 2010 09 octobre 2010	02	66	5	71	71		
AVICULTURE									
Techniques de découpe de la volaille	CAK	1 ^{er} au 15 juin 2010	01	17	3	20	20		
Bonnes pratiques et techniques de gestion commerciale	FEGERAS	1 ^{er} au 15 mai 2010	02	-	50	50	50		
Techniques de production avicole	AASL	26 au 30 juillet 2010	01	3	19	22	22		
Découpe et emballages des volailles	AASL	31 juillet au 02 août 2010	01	2	8	10	10		
Gestion et commercialisation	AASL	24 au 25 août 2010	01	2	8	10	10		
Hygiène et qualité des produits avicoles	AASL	19 au 22 août 2010 27 au 30 août 2010	02	18	22	40	40		
HACCP	UNAFSA	03 au 07 mai 2010 17 au 21 mai 2010	02	11	23	34	34		
Gestion commerciale	UNAFSA	07 au 11 juin 2010 14 au 18 juin 2010	02	11	23	34	34		

Techniques d'exportation	UNAFSA	05 au 09 juillet 2010 19 au 23 juillet 2010	02	4	25	29	29		
Bonnes pratiques d'élevage	UNAFSA	09 au 13 août 2010 23 au 27 août 2010 03 au 07 janvier 2011 10 au 14 janvier 2011	04	3	31	34	34		
Leadership et plaidoyer	UNAFSA	13 au 18 septembre 2010 20 au 25 septembre 2010	02	5	24	29	29		
Techniques de transformation	UNAFSA	11 au 15 octobre 2010 18 au 22 octobre 2010	02	5	23	28	29		
BETAIL									
Techniques d'embouche ovine	AGROPROV	10 au 11 mai 2010	01	20	-	20	20		
Techniques de cultures fourragères	AGROPROV	28 au 29 mai 2010	01	20	-	20	20		
Entretien et réparation de motofaucheuses	AGROPROV	14 au 21 septembre 2010	01	24	-	24	24		
Marketing	AGROPROV	11 au 15 octobre 201	01	05	-	05			05
Phytotechnie et suivi protection végétale du niébé fourrager	RAMSEF	3 au 5 juin 2010 10 au 14 juin 2010	02	50	-	50	50		
Renforcement des capacités en gouvernance organisationnelle	RAMSEF	25 au 26 juin 2010	01	17	-	17	17		
Techniques de récolte, de séchage, et de conservation du niébé fourrager	RAMSEF	08 au 10 juillet 2010 12 au 14 juillet 2010	02	50	-	50	50		
Techniques d'étude de marché, de marketing et de commercialisation des semences niébé fourrager	RAMSEF	21 au 23 octobre 2010 28 au 30 octobre 2010	02	50	-	50	50		

Techniques d'embouche bovine et ovine	ANPROVBS	18 au 22 avril 2011 16 au 20 mai 2011	02	8	30	38	38		
Cadre réglementaire, hygiène et qualité des viandes	ANPROVBS	11 au 15 avril 2011 26 au 30 avril 2011 9 au 14 mai 2011 30 mai au 3 juin 2011	04	38	2	40		40	
Gestion et marketing	CAEM	4 au 5 août 2010	01	13	1	14	14		
Technique de production	CAEM	20 au 25 septembre 2010	01	25	1	16	16		
TOUTES CV									
Renforcement des capacités en développement organisationnel et gouvernance associative des organisations pastorales de Saint-Louis	LDB, AASL, CAEM, CPLM, MDE	25 au 29 mai 2010	01	22	8	30	30		

ANNEXE 5 : LISTE DES CONSULTANTS

NOM	DOMAINES D'INTERVENTION	ADRESSE	TELEPHONE	EMAIL	PRESTATION	
					PERIODE	ACTIVITE
CABINET S.A.R.R. SARL	Appui organisationnel Finance	Dakar	77 639 28 20	cabinetsarr@orange.sn	Août à Novembre 2010	Etude de faisabilité pour la mise en place d'un mécanisme de financement au profit des membres de l'ANPROVBS
AFRIQUE EMERGENCE CONSEIL (AEC)	Etudes stratégiques Diagnostics organisationnels et mise à niveau Management de la qualité Management et évaluation de projets	Villa 34 Cité BCAA 1, Yoff Nord Foire - BP: 50622	77 819 73 21	aec@afriqueemergenceconseil.com	Août 2010 à Février 2011	Etude de faisabilité pour l'installation d'un abattoir de volailles dans les régions de Saint - Louis, Louga et Kaolack : propositions de fonctionnement et de mécanismes de gestion
					Août 2010 à Février 2011	Etude d'opportunités d'affaires de la collecte de lait dans la zone Dahra/ région de Louga
					Mars à Juin 2011	Formation sur le cadre réglementaire, l'hygiène et la qualité des viandes au profit des membres de l'ANPROVBS
Ordre des Docteurs Vétérinaires du Sénégal (ODVS)	Production et Santé animales, Hygiène publique	LNERV/ISRA, Hann B.P. 45139 Dakar-Fann, Sénégal	33 832 24 41/ 77 645 04 60	odvs@orange.sn	Mars à Juin 2011	Formation sur les techniques d'embouche bovine et ovine au profit des membres de l'ANPROVBS
SOTERCO	Conception, études et réalisation de projets, Suivi Evaluation, Hydraulique, Agriculture et Elevage	SCAT URBAM Maristes 1- Hann BP 27289	33 832 36 35	soterco@orange.sn	Novembre 2010 à avril 2011	Analyse de la chaîne de valeurs de l'élevage ovin au Sénégal
Joanta GREEN	Audit énergétique	-	-	joanta.green@gmail.com	Août à septembre 2010	Audit énergétique et optimisation du process industriel de la Laiterie Du Berger (LDB)
James BARNARD	Logistique, transport et systèmes connexes des entreprises	Keward Farm, Pawlett, Bridgwater TA6 4SE – England	447769917188	jkbarnard@hotmail.com , jkbarnard@gmail.com	Août à septembre 2010	Optimisation de la logistique de collecte du lait, du transport et de la distribution des produits finis de la laiterie Du Berger (LDB)
Abdourahmane Malick NDIAYE	Energie et mécanique agricole		77 632 21 87	a_malick_nd@yahoo.fr	Août à septembre 2010	Audit énergétique et optimisation du process industriel de la Laiterie Du Berger (LDB)

U.S. Agency for International Development

1300 Pennsylvania Avenue, NW

Washington, DC 20523

Tel: (202) 712-0000

Fax: (202) 216-3524

www.usaid.gov