



USAID

FROM THE AMERICAN PEOPLE

PROJET CROISSANCE ECONOMIQUE

AFRIQUE EMERGENCE CONSEIL/ SUARL

ETUDE SUR L'ORGANISATION DES FILIERES AGRICOLES POUR LA RESTRUCTURATION DE LA GRAPPE AGRICULTURE- AGRO INDUSTRIE- RAPPORT FINAL

DATE : 16/06/2011

This report is made possible by the support of the American People through the United States Agency for International Development (USAID). It was prepared by International Resources Group (IRG).

AFRIQUE EMERGENCE CONSEIL/ SUARL

Etude sur l'organisation des filières agricoles pour la
restructuration de la grappe Agriculture-Agro industrie.

Numéro du Contrat / Purchase Order : IQC No 685-I-00-06-00005-00

Numéro du livrable : IV

DATE DE DEPOT DU RAPPORT : 16 JUIN 2011

DISCLAIMER

The author's views expressed in this publication do not necessarily reflect the views of the United States Agency for International Development or the United States Government

TABLE DES MATIERES

SIGLES ET ABREVIATIONS	4
RESUME	6
INTRODUCTION	7
1. CONTEXTE DE LA MISSION	7
2. ENJEUX	7
3. DEROULEMENT DE LA MISSION	8
3.1. etude documentaire	8
3.2. phase d'administration du questionnaire	8
3.3. difficultes rencontrees	8
4. GRAPPE AGRICULTURE ET AGRO INDUSTRIE ET STRATEGIE DE CROISSANCE ACCELEREE	9
4.1. grappe agriculture et agro industrie	9
4.2. strategie de croissance acceleree	10
5. ORGANISATION DE LA CHAINE DE VALEUR BANANE	11
5.1. Niveau d'organisation de la filière	11
5.1.1. schema DU CIRCUIT DE COMMERCIALISATION de la BANANE	11
5.1.2. comportement des acteurs et relations	12
5.1.3. principales difficultes organisationnelles rencontrees	14
5.2. maturite de la chaine de valeur banane	18
6. ORGANISATION DE LA CHAINE DE VALEUR MAIS	20
6.1. Niveau d'organisation de la filière	20
6.1.1. schema de la filiere	20
6.1.2. comportement des acteurs et relations	21
6.1.3. principales difficultes organisationnelles rencontrees	23
6.2. maturite de la chaine de valeur maïs	26
7. ORGANISATION DE LA CHAINE DE VALEUR RIZ	27
7.1. Niveau d'organisation de la filière	27
7.1.1. schema de la filiere	27
7.1.2. comportement des acteurs et relations	29
7.1.3. principales difficultes organisationnelles rencontrees	31
7.2. maturite de la chaine de valeur riz	35
8. DYNAMISME DE LA CHAINE DE VALEUR HORTICOLE (TOMATE, MELON, HARICOT VERT)	36
8.1. Niveau d'organisation de la filière	37
8.1.1. comportement des acteurs et relations	37
8.1.2. LES difficultes DE LA grappe horticole	42
8.1.3. UN GRAND PAS VERS UNE GRAPPE HORTICOLE FORTE : LA NAISSANCE DE L'INTERPROFESSION HORTICOLE	45

8.2.	maturite des chaines de valeur tomate, haricot vert et melon.....	46
9.	QUELLES INTERPROFESSIONS POUR QUELLES CHAINES DE VALEUR ?	48
9.1.	Niveau DE MATURETE COMPAREE DES CHAINES DE VALEUR	48
9.2.	QUEL MODELE POUR L'INTERPROFESSION	49
9.3.	les pre-requis POUR aller vers Les INTERPROFESSIONs.....	50
9.3.1.	pre requis pour la chaine de valeur banane	50
9.3.2.	pre requis pour la chaine de valeur mais	51
9.3.3.	pre requis pour la chaine de valeur riz	52
BIBLIOGRAPHIE		54
PERSONNES RENCONTREES		55
ANNEXE : BASE D'ACTEURS		56

SIGLES ET ABREVIATIONS

AFD : Agence Française de Développement

AGOA : African Growth Opportunities Act

AN REVA : Agence Nationale du Plan de Retour Vers l'Agriculture

ANCAR : Agence national du conseil agricole rural

ANSD : Agence nationale de la statistique et de la démographie

APIX SA : Agence Nationale de Promotion des Investissements

APROVAG : Association des producteurs de la vallée de la Gambie

ARM: Agence de Régulation des Marchés

ASEPEX : Association Sénégalaise de Promotion des Exportations

ASN : Association Sénégalaise de Normalisation

CMS : Crédit mutuel du Sénégal

CNCAS : Caisse nationale de crédit agricole

DAPS : Direction de l'Analyse, de la prévision et des statistiques

DPES : Document de politique économique et sociale

DPV : Direction de la protection des végétaux

DRDR : Direction Régionale du Développement Rural

DSRP : Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté

FMU: Fédération des Maïsiculteurs Unis

GAAI : Grappe Agriculture Agro-industrie

GIE : Groupement d'intérêt Economique

GOANA : Grande offensive agricole pour la nourriture et l'abondance

ISRA : Institut Sénégalais de Recherches Agricoles

JICA : Agence Japonaise de Coopération Internationale

ONAPES : Organisation Nationale des Producteurs Exportateurs de Fruits et Légumes du Sénégal

ONG : Organisation non gouvernementale

OPB : Organisations de Producteurs de Base

PAPIL : Projet d'appui à la petite irrigation locale

PCE : Projet Croissance Economique/USAID

PIB: Produit Intérieur Brut

PIP: Projet Initiative Pesticides

PME: Petite et Moyenne Entreprise
PPEA: Projet de Promotion des Exportations Agricoles du Sénégal
PRODAM: Projet de développement agricole de Matam
SAED: Société d'aménagement et d'exploitation des terres du delta
SCA : Stratégie de Croissance accélérée
SCPRL : Société de Commercialisation et de Promotion du Riz Local
SDDR : Service Départemental de Développement Rural
SEPAS : Sénégalaise des exportations de produits agricoles au Sénégal
SFD : Structure de financement décentralisée
SLP : Société local de partenariat
SOCAS : Société de conserves alimentaires du Sénégal
SODEFITEX : Société de développement des fibres textiles
SP/SCA : Secrétariat Permanent du Comité d'Orientation et de Suivi
SPCRS : Société de Promotion et de Commercialisation du Riz du Sénégal
UNACOIS : Union nationale des commerçants et industriels du Sénégal
UNAFIB : Union Nationale des Acteurs de la Filière Banane du Sénégal
UE : Union Européenne
UNIS : Union nationale Interprofessionnelle des Semences

RESUME

La présente étude sur l'organisation des filières agricoles porte sur les chaînes de valeur suivantes : maïs, riz, banane, horticulture (tomate, melon et haricot vert). Elle vise au-delà d'une introspection de ces chaînes de valeur à évaluer le degré de maturité des filières en perspective de la mise en place future d'Interprofessions capables de porter le plaidoyer pour assurer le développement de ces chaînes de valeur et l'amélioration de leur compétitivité.

L'étude a débuté par une phase test qui a permis de valider les questionnaires établis et de recentrer les objectifs attendus en termes de livrables devant permettre au Projet de Croissance Economique et à la Stratégie de Croissance Accélérée d'avoir des thématiques phares pour réunir les acteurs des différentes chaînes de valeur afin de baliser les chemins vers l'avènement d'Interprofessions.

L'étude a été menée sur la base d'une étude documentaire et d'entretiens auprès des acteurs des différentes chaînes de valeur. Les principales conclusions qui en découlent sont les suivantes :

- Le degré d'inorganisation des acteurs des différentes chaînes de valeur, à l'exception de la filière horticole où une Interprofession vient de voir le jour. Cette inorganisation est le fait d'un « sentiment d'individualisme » de la plupart des acteurs et la timidité de l'appui institutionnel pour ériger des organisations professionnelles fortes (appui organisationnel, appui financier, appui technique, durcissement de la réglementation pour davantage fédérer les acteurs, etc.).
- L'offre relativement marginale de nos produits dans les chaînes de valeur citées et la faible valeur ajoutée jusqu'ici engrangée par les acteurs
- L'évaluation qualitative faite a montré une faible maturité organisationnelle des chaînes de valeur de l'étude à l'exception de la filière horticole, sans doute du fait de sa longue expérience des marchés d'exportation (Union Européenne et AGOA).

Ainsi, si l'on veut aller vers la création d'Interprofessions, il apparaît nettement que le chemin à parcourir reste encore long au regard des limites objectives évoquées plus haut. Toutefois, en capitalisant sur la jeune expérience de l'Interprofession horticole, il est possible d'aller graduellement vers la mise en place progressive d'une Interprofession pour le Maïs et pour la Banane. L'interprofession pour la chaîne de valeur riz, reste dans le domaine du possible, mais n'aura d'intérêt qu'à partir du moment où l'offre locale connaîtra une valeur significative capable de contrebalancer la facture rizicole nationale bien salée.

Par ailleurs, les conclusions de l'Atelier sur les Inter-Professions ont mis l'accent sur la nécessité de régler certains préalables avant de basculer vers ces Inter Professions. Il s'agit entre autre :

- De mieux structurer les segments et les organisations de base
- De mieux structurer les chaînes de valeur
- De déployer une feuille de route liminaire spécifique à chaque chaîne de valeur

Tels sont les principaux enseignements qui ressortent de cette étude.

INTRODUCTION

La présente étude sur l'organisation des filières agricoles porte sur les chaînes de valeur suivantes: maïs, riz, banane, horticulture (tomate, melon et haricot vert). Elle vise au-delà d'une introspection de ces chaînes de valeur à évaluer le degré de maturité des filières en perspective de la mise en place future d'Interprofessions capables de porter le plaidoyer pour assurer le développement de ces chaînes de valeur et l'amélioration de leur compétitivité.

Une telle compétitivité devant s'appuyer sur une offre significative de produit en quantité et en qualité et des organisations professionnelles fortes capables de jouer un rôle de plaidoyer et soutenues par un institutionnel et des structures d'appui engagés.

1. CONTEXTE DE LA MISSION

La Stratégie de Croissance accélérée (SCA) articulée au Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) vise à créer les conditions d'une accélération de la croissance économique adossée à une lutte plus efficace contre la pauvreté, notamment par la diversification des sources de richesse à travers l'approche des grappes de croissance. Cinq grappes prioritaires ont été retenues pour le démarrage de la stratégie.

La mise en cohérence de toutes les interventions dans la grappe Agriculture Agro-industrie (AAI) vise à promouvoir un environnement favorable à l'investissement privé dans le secteur de l'agriculture et de l'agro-industrie. Dans ce contexte, le Projet Croissance Economique/USAID (PCE) et le Secrétariat Permanent du Comité d'Orientation et de Suivi de la (SP/SCA) ont établi un partenariat, afin de développer des initiatives de mise en œuvre d'une approche grappe axée sur l'analyse de la chaîne de valeur et visant la structuration et l'organisation du secteur en filières productives et performantes.

2. ENJEUX

La mission d'étude est nécessaire pour approfondir l'identification des acteurs et des composantes (coopératives, GIE, entreprises, associations privées ou communautaires, groupements de femmes etc.) constitutives des filières (fruits et légumes, riz, céréales traditionnelles, produits de cueillette) de la grappe, de les circonscrire avant d'impulser une dynamique relationnelle et professionnelle dans le cadre de la grappe AAI.

L'importance de cette étude réside dans la mise à jour d'une grappe AAI plus en phase avec l'évolution du tissu agroindustriel du Sénégal.

L'objectif majeur sera d'évaluer la maturité organisationnelle et sociale des structures et acteurs qui sont dynamiques dans les différentes étapes de la chaîne de valeur des filières retenues : maïs, riz, banane, horticulture (tomate, melon et haricot vert).

3. DEROULEMENT DE LA MISSION

La méthodologie proposée comporte 3 étapes :

- Etude documentaire
- Phase test pour l'administration du questionnaire
- Rédaction du rapport de la phase test et déploiement de la phase opérationnelle

3.1. ETUDE DOCUMENTAIRE

Une série d'informations sur les chaînes de valeur a été collectée. Ces données concernent :

- Les acteurs des chaînes de valeur
- Des études récentes sur les chaînes de valeur

Pour répondre à la problématique d'interprofession des chaînes de valeur, il était nécessaire de connaître le niveau d'organisation des différents acteurs. La démarche a consisté à rencontrer le maillon de base qui correspond aux producteurs. Ces derniers ont été interrogés sur la base du questionnaire prévu à cet effet.

A partir des producteurs, des informations ont été recueillies afin d'identifier les différents acteurs de la filière qui traitent avec les producteurs. Les principaux acteurs cités par les producteurs ont été interrogés pour avoir de plus amples informations sur leur structuration. Ainsi, plusieurs acteurs ont été interviewés : les responsables des GIE de production, les responsables des organisations professionnelles, des commerçants, des responsables de structures institutionnelles et de structures d'appui. Une base de données des différents acteurs a été collectée.

3.2. PHASE D'ADMINISTRATION DU QUESTIONNAIRE

Le planning des entretiens et des déplacements sur le terrain a été établi sur la base de ces données d'entrées. La mission s'est déroulée dans les régions de Dakar, Thiès, Tambacounda, Kédougou et dans le Nord (régions de Saint Louis et de Matam).

3.3. DIFFICULTES RENCONTREES

L'indisponibilité des acteurs des chaînes de valeur n'a pas facilité les entretiens de même que la réticence dans la diffusion d'informations sur les études récentes réalisées et en phase avec la mission.

4. GRAPPE AGRICULTURE ET AGRO INDUSTRIE ET STRATEGIE DE CROISSANCE ACCELEREE

4.1. GRAPPE AGRICULTURE ET AGRO INDUSTRIE

La grappe se définit comme un réseau d'entreprises, d'activités de soutien, d'infrastructures, toutes liées et coopérant dans une chaîne de production créatrice de valeur ajoutée.

Elle s'organise autour des **têtes de grappe** qui sont en général les entreprises qui font face au marché et à la compétition (ce sont elles qui commercialisent les produits et services sur les marchés), **des activités de soutien** (ce sont les entreprises fournisseurs de matières premières, services, produits semi transformés qui font de la sous-traitance). Cet ensemble est appuyée et soutenu par **l'infrastructure économique de base** qui regroupe les institutions, et les politiques d'appui (formation et développement des ressources humaines, système de financement, recherche, technologies, environnement règlementaire, fiscal). Les éléments d'une grappe se renforcent mutuellement par des liens de coopération. Ces coopérations peuvent être très diversifiées. Elles se tissent sur la base de l'intérêt, les relations clients/fournisseurs et les liens avec l'infrastructure de base contribuant de façon significative au renforcement de la grappe.

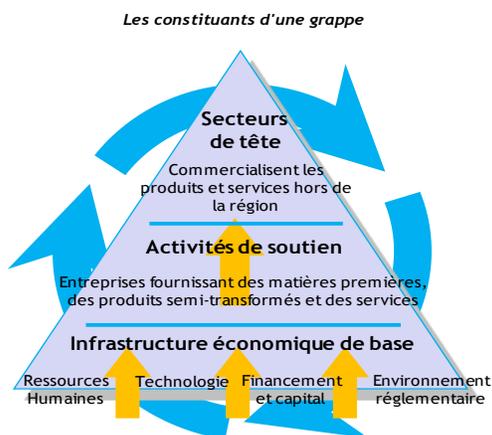


Figure 1: Constituants d'une grappe

Un des facteurs clés de la compétitivité d'une nation réside dans la présence de "grappes" industrielles. Des industries apparentées tissent ainsi un réseau complexe d'interaction, les relations de travail ou de voisinage entre clients, fournisseurs ou concurrents favorisant un processus permanent et dynamique de fertilisation croisée. Le niveau de constitution des grappes traduit le niveau d'articulation du tissu économique.

La Grappe Agriculture Agro Industrie comporte les filières suivantes :

- La filière des oléagineux et corps gras
- La filière horticole
- La filière des produits forestiers et de cueillette

- La filière bétail/viande
- La filière lait et produits laitiers
- La filière cuirs et peaux
- La filière avicole

La grappe agriculture agroindustrie est la vitrine de la SCA :

- o à travers l'agriculture au sens large, elle est le pilier de la politique de sécurité alimentaire qu'incarne la SCA par ses objectifs de croissance rapide et de relance de l'économie rurale pour mieux lutter contre la pauvreté et à l'atteinte desquels la GOANA sera décisive ;
- o l'agrobusiness comme l'agroindustrie reçoivent dans leur mission une contribution déterminante à l'insertion avantageuse dans les chaînes de valeurs mondiales des communautés de base qui accueillent leurs unités de production ;
- o l'ensemble de la grappe est plus à même de participer à la réussite d'une initiative de type « un territoire, une filière ».

4.2. STRATEGIE DE CROISSANCE ACCELEREE

La réflexion sur l'accélération de la croissance engagée en 2002 a abouti à la mise en place de la Stratégie de Croissance Accélérée (SCA), validée en janvier 2006. Elle tend à porter, à moyen et long terme, le taux de croissance réel du PIB à plus de 7 % en moyenne annuelle. Les objectifs spécifiques de la SCA consistent à :

- (i) mobiliser les décideurs politiques et les opérateurs économiques publics et privés sur les enjeux de la compétitivité du Sénégal;
- (ii) promouvoir une culture de la compétitivité et de l'innovation au sein du secteur privé;
- (iii) développer la spécialisation et construire des avantages compétitifs des grappes clés de l'économie sénégalaise.

Sur la base de critères liés aux forts potentiels de croissance, de la valeur ajoutée, de compétitivité, d'exportation et de création de nouveaux emplois, cinq grappes de convergences ont été retenues, à savoir :

- (i) Tourisme, Artisanat d'art et Industries culturelles;
- (ii) Agro-industrie et Agro-alimentaire ;
- (iii) Technologie de l'information et de la communication et Télé services ;
- (iv) Coton, Textile et Habillement ; et
- (v) Produits de la mer.

La mise en œuvre de la SCA devrait permettre d'augmenter la contribution encore faible des exportations à la croissance économique et de ramener, à long terme, le déficit du compte extérieur courant hors dons en dessous du seuil de 5 % retenu par la norme communautaire.

5. ORGANISATION DE LA CHAINE DE VALEUR BANANE

La banane est le fruit le plus produit au monde. Après le riz, le blé et le maïs, elle constitue même le quatrième aliment de base en termes de volume de production. La demande sur le marché est évaluée à 50 000 tonnes et environ 15 000 tonnes sont importées, principalement de la Côte d'Ivoire (Source Agence de Régulations des Marchés). Mais, la fiabilité des chiffres fait défaut du fait de l'hétérogénéité des règles de gestion au niveau des organisations de producteurs.

5.1. NIVEAU D'ORGANISATION DE LA FILIERE

5.1.1. SCHEMA DU CIRCUIT DE COMMERCIALISATION DE LA BANANE

Le schéma de la filière de commercialisation de la banane se résume ainsi :

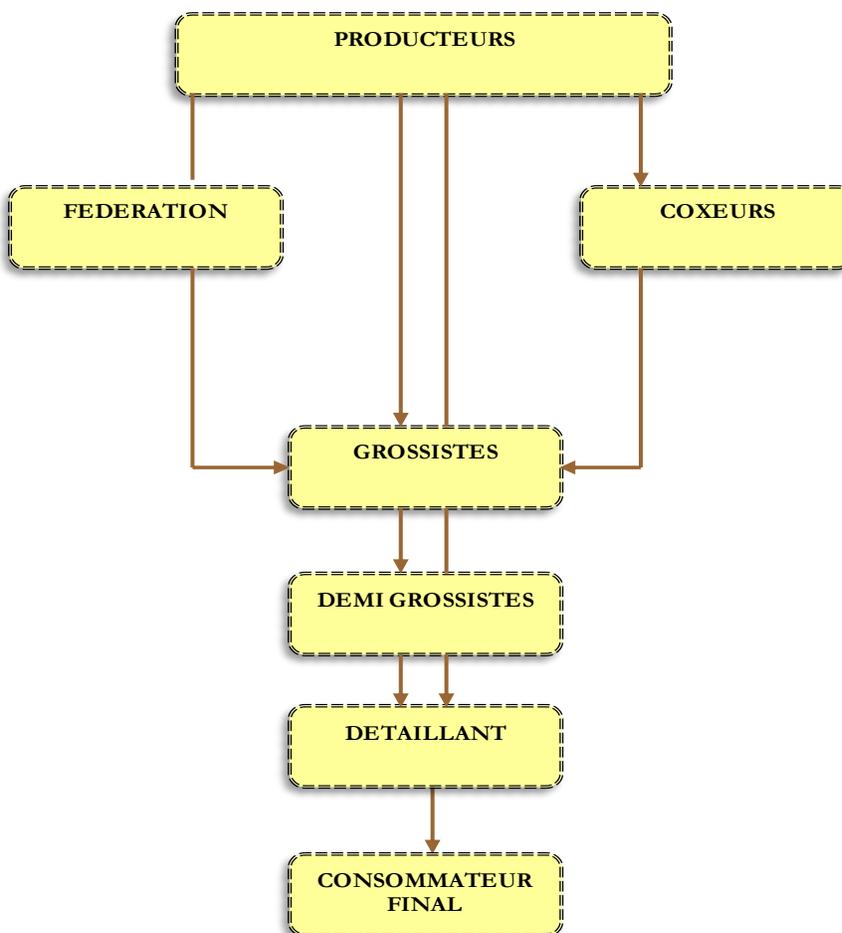


Figure 2: Circuit de commercialisation de la banane sénégalaise (source : SENAGROSOL, 2010)

5.1.2. COMPORTEMENT DES ACTEURS ET RELATIONS

L'étude a révélé que le modèle d'organisation professionnelle le plus en vogue actuellement est celui de l'APROVAG qui est présenté ci dessous. Les autres organisations, n'existent que de noms, avec un fonctionnement aléatoire, très souvent autocratique, individualiste et des règles de gestion très sommaires à inexistantes.

5.1.2.1. SYNOPTIQUE DES RELATIONS ENTRE ACTEURS

La figure N°3 décrit la filière et les différentes relations entre acteurs de la chaîne de valeur banane.

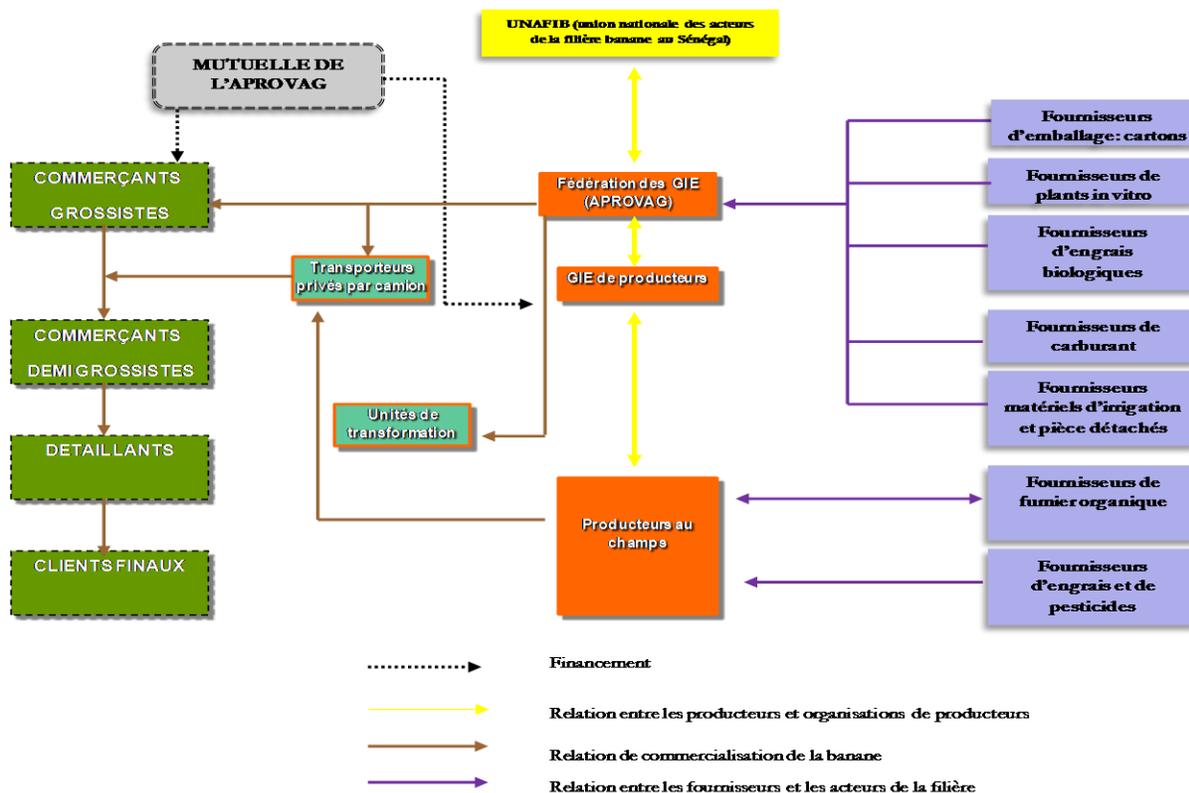


Figure 3: La filière banane et les relations entre acteurs de la chaîne de valeur banane au Sénégal (source : AEC)

- Relation Producteur et GIE : Le producteur est membre du GIE, il apporte une cotisation annuelle et en retour le GIE lui permet de commercialiser sa banane et de bénéficier d'un encadrement technique à travers l'APROVAG.
- Relation GIE et Fédération de GIE : Le GIE participe au fonctionnement de la Fédération qui à son retour lui assure la commercialisation de son produit et l'appui dans le domaine de la gestion, de l'encadrement technique et de l'organisation.
- Relation Fédération des GIE et UNAFIBS : La fédération est membre de l'UNAFIBS et en contrepartie ses intérêts sont défendus auprès des pouvoirs publics (plaidoyer).

- Rôle des Fournisseurs d'emballages : Ces fournisseurs livrent des emballages à la fédération des GIE pour les commandes spécifiques et sont rémunérés en contrepartie.
- Rôle des Fournisseurs de plants in vitro : Les fournisseurs traitent directement avec la fédération des GIE en mettant à leur disposition des plans in vitro pour des tests. La fédération les redistribue à certains GIE qui, à leur tour sélectionnent un certain nombre de producteurs bénéficiaires.
- Rôle des fournisseurs de fumure organique : Ces fournisseurs traitent directement avec les producteurs qui payent avec du sel destiné au bétail (système de troc). De plus en plus, ils achètent cher le fumier dans les étables du fait de l'existence de camionneurs qui achètent le fumier des étables et le revendent à 7 500 FCFA les 5 tonnes. La cherté du fumier est un facteur bloquant pour une bonne productivité des parcelles.
- Rôle des fournisseurs d'engrais biologique : Il s'agit d'un programme spécifique pour la production de banane biologique. Cet engrais est mis à la disposition de la fédération qui sélectionne des GIE porteurs du projet, lesquels les allouent aux producteurs sélectionnés, par un système de crédit nature à travers la mutuelle.
- Rôle des Fournisseurs de carburant : Ils traitent avec la Fédération des GIE à travers un planning d'approvisionnement des GIE et producteurs. La commande et le paiement sont assurés par la Fédération qui se chargera de la défalquer sur la production commercialisée des producteurs.
- Rôle des fournisseurs de matériel d'irrigation et de pièces détachées : Ils traitent aussi directement avec la fédération des GIE qui assure l'interface avec les GIE et les producteurs.
- Rôle des fournisseurs d'engrais et de pesticides : Ces acteurs traitent directement avec les producteurs qui achètent au comptant sans quoi le produit n'est pas livré.
- L'unité de transformation travaille directement avec la fédération des GIE qui met à sa disposition la banane en altération pour sa transformation en vinaigre.
- La mutuelle de l'APROVAG est autonome et à son propre conseil d'administration même si elle travaille avec le Secrétariat Exécutif en termes de priorisation des activités à financer, l'appui conseil et le recouvrement des crédits. En plus des GIEs, elle finance tout propriétaire de compte actif (producteurs, camionneurs, autres, personnel APROVAG, etc.).
- Les commerçants grossistes achètent la production à crédit (3 mois à 6 mois) au niveau de la fédération des GIE sur la base d'un planning de collecte. Cependant, de plus en plus, les crédits sont réduits ne dépassant pas 15 jours. Les commerçants payent à la fédération après avoir vendu leur stock. La fédération rémunère les GIE des producteurs. Ces derniers assurent la répartition des recettes entre producteurs.
- Les transporteurs : Ils sont contactés par les commerçants grossistes, ou le service commercial de l'APROVAG ou les producteurs pour les GIEs qui commercialisent leur propre production. Ces acteurs négocient le prix du transport tenant compte du planning de collecte délivré par la fédération des GIE. Les transporteurs assurent le transfert de la production du

champ jusqu'au niveau du demi grossiste qui bénéficie d'une chambre froide pour le stockage, souvent mis en place par le commerçant grossiste.

- Relations entre Commerçant Grossiste –Commerçant demi-grossiste : Le Grossiste met à la disposition du demi-grossiste une chambre froide. Les demi-grossistes se regroupent pour faire des commandes, qu'ils stockent dans des chambres froides louées et partagées entre eux ou bien, ils se ravitaillent auprès des grossistes, une fois la commande faite. L'approvisionnement en cascade ne se fait que si les livraisons se font en cours de route c'est à dire par approvisionnement des chambres froides des régions intermédiaires et traversées par les camions de banane. Le modèle en cascade est le plus usité actuellement pour des raisons d'économies pour les opérateurs selon les commerçants rencontrés.

5.1.3. PRINCIPALES DIFFICULTES ORGANISATIONNELLES RENCONTREES

De manière générale, plusieurs difficultés communes sont notées au niveau des relations entre acteurs de la chaîne de valeur :

- La disparité des organisations de producteurs : la structuration varie d'une fédération à une autre
- L'infonctionnalité des fédérations poussant les GIE à se prendre en charge d'où l'essaimage d'une multitude d'acteurs peu organisés
- Le faible poids de ces fédérations dans la configuration du marché (définition des prix, plaidoyer auprès de l'Etat, régulation du marché, etc.)
- Le rôle marginal joué par les fédérations dans les relations entre les producteurs et les structures d'appui

Tableau 1: Problématiques communes selon les acteurs de la chaîne de valeur banane au Sénégal

	PRINCIPALES DIFFICULTES	APPORT DES GIE & DES PRODUCTEURS	LIMITES DES GIE & DES PRODUCTEURS	APPORT DE LA FEDERATION	LIMITES DE LA FEDERATION
APPROVISIONNEMENT	<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilité d'un crédit de campagne (Fonds de roulement pour l'acquisition d'intrants et de matériels agricoles) - Cherté des intrants agricoles malgré les subventions de l'Etat - Faible diversification des cultures dans les exploitations de producteurs de banane et faible efficacité et efficience des systèmes d'irrigation - Vieillesse des plantations - Difficulté d'obtention de vitro plants pour rajeunir les plantations - Amortissement et inefficacité des systèmes d'irrigation dans les périmètres bananiers - Faible utilisation d'intrants agricoles (engrais minérales et organiques) dans les périmètres bananiers - Difficulté de ravitaillement en 	<ul style="list-style-type: none"> - Cotisations des producteurs et représentation au bureau de la Fédération - Mise en place d'un système de collecte de cotisation et recouvrement du crédit - Gestion collective des intrants et des emballages - Entretien et réglementation du système d'irrigation 	<ul style="list-style-type: none"> -Cotisations modestes et irrégulières -Faible solvabilité des GIE pour prétendre à un crédit auprès des banques -Difficultés à faire respecter les règles de production par les membres -Absence de moyens pour changer et moderniser les systèmes (goutte à goutte) -Manque de main d'œuvre attirée vers les mines d'or de Kédougou 	<ul style="list-style-type: none"> -Distribution de plants, de carburant et d'emballages -Acquisition groupée de matériels agricoles -Participation à la détermination du prix au producteur -Centralisation des besoins des GIE et achats groupés -Collaboration avec les partenaires financiers pour l'obtention de crédit de campagne -Recherche de partenaires d'appui pour renouveler les plantations avec des vitro plants et les systèmes d'irrigation avec le goutte-à-goutte 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible maîtrise de la structure des coûts pour les producteurs - Faible poids dans la définition de prix rémunérateurs pour les producteurs - Faible poids pour négocier les crédits de campagne auprès des SFD et banques et pour l'accès à des intrants à des coûts raisonnables - Multiplicité et hétérogénéité des fédérations - Pas de moyens pour renouveler les plantations avec des vitro plants et les systèmes d'irrigation du type goutte-à-goutte ou aspersion

	fumier animal				
TRANSFORMATION	<ul style="list-style-type: none"> - Faible valorisation de la banane excepté l'AProVAG qui en est à ses débuts 	<ul style="list-style-type: none"> - Offre de banane surtout pendant les périodes de surproduction 	<ul style="list-style-type: none"> - Méconnaissance des possibilités de transformation 	-	<ul style="list-style-type: none"> - Une seule fédération (APROVAG) s'est lancée dans la transformation
PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none"> - Pertes de production - Baisse globale de la production et des rendements - Récurrence des inondations - Difficultés de trouver des solutions durables aux inondations - Insuffisance de l'encadrement technique des producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise à disposition de la production à la Fédération - Création d'un système d'encadrement et de gestion locale des périmètres 	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtrise partielle des itinéraires techniques - Insuffisance de terres pour l'extension des périmètres dans des zones non inondables - Difficulté d'indemnisation des sinistrés et de réparation des dégâts causés par les inondations et de remboursement du crédit - Impuissance des GIE contre les inondations 	<ul style="list-style-type: none"> - Encadrement technique et organisationnel (formation des producteurs, suivi des recettes et dépenses, suivi des rendements) - Appui à l'encadrement et à la gestion des périmètres et des GIE - Plaidoyer et lobbying auprès des partenaires et de l'Etat pour l'indemnisation des sinistrés et la réparation des dégâts causés par les inondations - Recherche de possibilités d'extension ou de déplacement des périmètres bananiers dans des zones non inondables 	<ul style="list-style-type: none"> - Disparité de la structuration des Fédérations - Fonctionnement irrégulier des bureaux (Tenue des assemblées générales, des Conseils d'Administration) - Règles de gestion hétéroclites d'une fédération à une autre (suivi des statistiques de production, suivi des recettes dépenses, suivi des rendements, base de données des acteurs) - Pas de définition précise des besoins d'appui (formation technique, organisation et gestion, alphabétisation, etc.). - Pas de lobbying pour bénéficiaire d'infrastructures de conservation et stockage des récoltes - Manque de moyens et de personnel technique pour encadrer efficacement la gestion des périmètres et des GIE - Impuissance des Fédérations contre les inondations - Manque de moyens pour indemniser les sinistrés et réparer des dégâts causés par les inondations dans les périmètres bananiers - Manque d'appui pour l'extension ou le déplacement des périmètres bananiers dans

					des zones non inondables
COMMERCIALISATION	<ul style="list-style-type: none"> - Méventes liées aux importations de banane de meilleure qualité - Développement des ventes parallèles en violation des règles de la commercialisation établies par l'union des producteurs - Inefficacité de l'intervention de l'Etat pour réguler le marché - Mauvais conditionnement de la banane lié à l'inexistence d'infrastructures - Difficultés d'évacuation de la production liée à l'enclavement des périmètres bananiers - Inadaptation des moyens de transport de la banane - Difficultés d'accès aux emballages du fait de leur cherté 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise à disposition de la Production à la Fédération (via les Grossistes) - Lutte contre les ventes parallèles - Centralisation des ventes de leurs membres 	<ul style="list-style-type: none"> - Difficultés de trésorerie du fait d'un encaissement étalé selon le niveau d'écoulement par les grossistes et demi-grossistes - Manque de maîtrise de la politique des prix de vente - Difficultés d'appliquer et de faire respecter les règles de commercialisation par leurs membres - Absence d'infrastructures de conditionnement de la banane - Cherté du transport de la banane 	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboration de planning de collecte de la production pour les transporteurs mandatés par les grossistes - Encaissement des recettes et répartition entre GIE après défalquation des retenues (cotisations, dettes, précompte, etc.) - Recherche de marchés d'écoulement de la banane - Représentation des producteurs dans le cadre de concertation nationale (UNAFIBS) chargé de réglementer la commercialisation - Recherche de partenaires d'appui - Négociation avec les transporteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Multiplicité des fédérations et non fonctionnalité des Fédérations - Faible rôle des Fédérations dans la régulation du marché national de la banane - Inexistence d'un véritable cadre commun d'échanges entre acteurs de la chaîne de valeur avec une réelle implication des commerçants (suivi des statistiques, base de données des acteurs de la chaîne de valeur, acquisition de subventions, etc.) - Inefficacité du cadre de concertation nationale (UNAFIBS) chargé de réglementer la commercialisation - Difficultés d'appliquer et de faire respecter les règles de commercialisation par leurs membres
INTERMEDIATION FINANCIERE	<ul style="list-style-type: none"> - Inadaptation du financement pour le renouvellement et la modernisation du système d'irrigation - Inadaptation du financement pour le renouvellement des plantations bananières - Réticence des banques à financer le crédit de campagne à cause de la fréquence des inondations 	<ul style="list-style-type: none"> - Création d'un système de cotisation des membres - Recherche de financement auprès des mutuelles d'épargne et de crédit 	<ul style="list-style-type: none"> - Insolvabilité des GIE auprès des banques et SFD - Difficultés de recouvrement du crédit - Cherté du crédit : taux d'intérêt élevés et garanties difficiles à mobiliser 	<ul style="list-style-type: none"> - Contribution à la gestion des systèmes de cotisation des membres des GIE - Création de mutuelles d'épargne et de crédit par certaines fédérations - Recherche de financement auprès des mutuelles - Recouvrement du crédit et des cotisations à la source au moment de la 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible solvabilité et crédibilité des fédérations auprès des banques

	<ul style="list-style-type: none"> - Coûts élevés du renouvellement et de la modernisation des plantations, des systèmes d'irrigation et du crédit de campagne 			commercialisation	
APPUI INSTITUTIONNEL	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance des quotas de carburant détaxés - Vente au comptant du carburant - Insuffisance des quotas d'engrais - Vente au comptant des engrais - Cherté du carburant même détaxé - Rupture fréquente de carburant auprès du fournisseur 	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluation des besoins en intrants et en carburant - Gestion collective rigoureuse des quotas de carburant et d'intrants mis à la disposition des producteurs de banane par l'Etat 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de moyens pour combler les besoins en intrants et en carburant 	<ul style="list-style-type: none"> - Consolidation des besoins en intrants et en carburant des périmètres bananiers - Contribution à la gestion collective rigoureuse des quotas de carburant et d'intrants mis à la disposition des producteurs de banane par l'Etat - Lobbying et plaidoyer auprès de l'Etat pour l'obtention de quotas de carburant détaxé et d'intrants agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de moyens pour combler les besoins en intrants et en carburant des périmètres bananiers - Pas de politique réelle de maîtrise des intrants (carburant et engrais)

Au-delà de ces difficultés communes, subsistent des problématiques spécifiques :

Tableau 2: Problématiques spécifiques selon les acteurs de la chaîne de valeur banane au Sénégal

	PRINCIPALES DIFFICULTES	APPORT DES GIE & DES PRODUCTEURS	LIMITES DES GIE & DES PRODUCTEURS	APPORT DE LA FEDERATION	LIMITES DE LA FEDERATION
APPROVISIONNEMENT	<ol style="list-style-type: none"> AProVAG Tamba <ul style="list-style-type: none"> - Problèmes de certification de la banane biologique - Cherté et difficultés d'approvisionnement en intrants bio pour la production de banane biologique Niani Balmantincelon de Sédhiou <ul style="list-style-type: none"> - Inefficacité du système d'approvisionnement en gasoil - Persistance de la maladie de cercosporiose 		<ul style="list-style-type: none"> - Difficultés d'accès aux intrants bio 	<ol style="list-style-type: none"> AProVAG Tamba <ul style="list-style-type: none"> - Introduction la culture de banane biologique dans les périmètres bananiers - Vulgarisation des normes de production de banane biologique - Fourniture et appui à la gestion d'intrants bio aux producteurs de banane 	<ul style="list-style-type: none"> - Difficultés d'accès aux intrants bio - Pas de poids de la fédération pour poser ses problèmes et trouver des solutions durables

5.2. MATURITE DE LA CHAINE DE VALEUR BANANE

Il s'agit surtout d'une évaluation qualitative permettant de pouvoir se prononcer ultérieurement sur la pertinence et le chronogramme de mise en place d'interprofessions. 5 segments ont servi pour l'analyse qualitative. Les segments classiques des filières Production, Transformation, Commercialisation. 2 autres segments ont été rajoutés : le niveau d'appui de la filière (appui institutionnel et appui des partenaires au

développement) et enfin le dynamisme des organisations professionnelles. Au total, 35 critères ont été établis sur la base de l'expérience du cabinet sur l'approche chaîne de valeur. Ces critères ont fait l'objet d'une appréciation qualitative et chiffrée sur la base de l'échelle d'évaluation proposée. Le schéma ci après donne le niveau de maturité de la chaîne de valeur banane au regard des principaux constats et de l'analyse bibliographique.

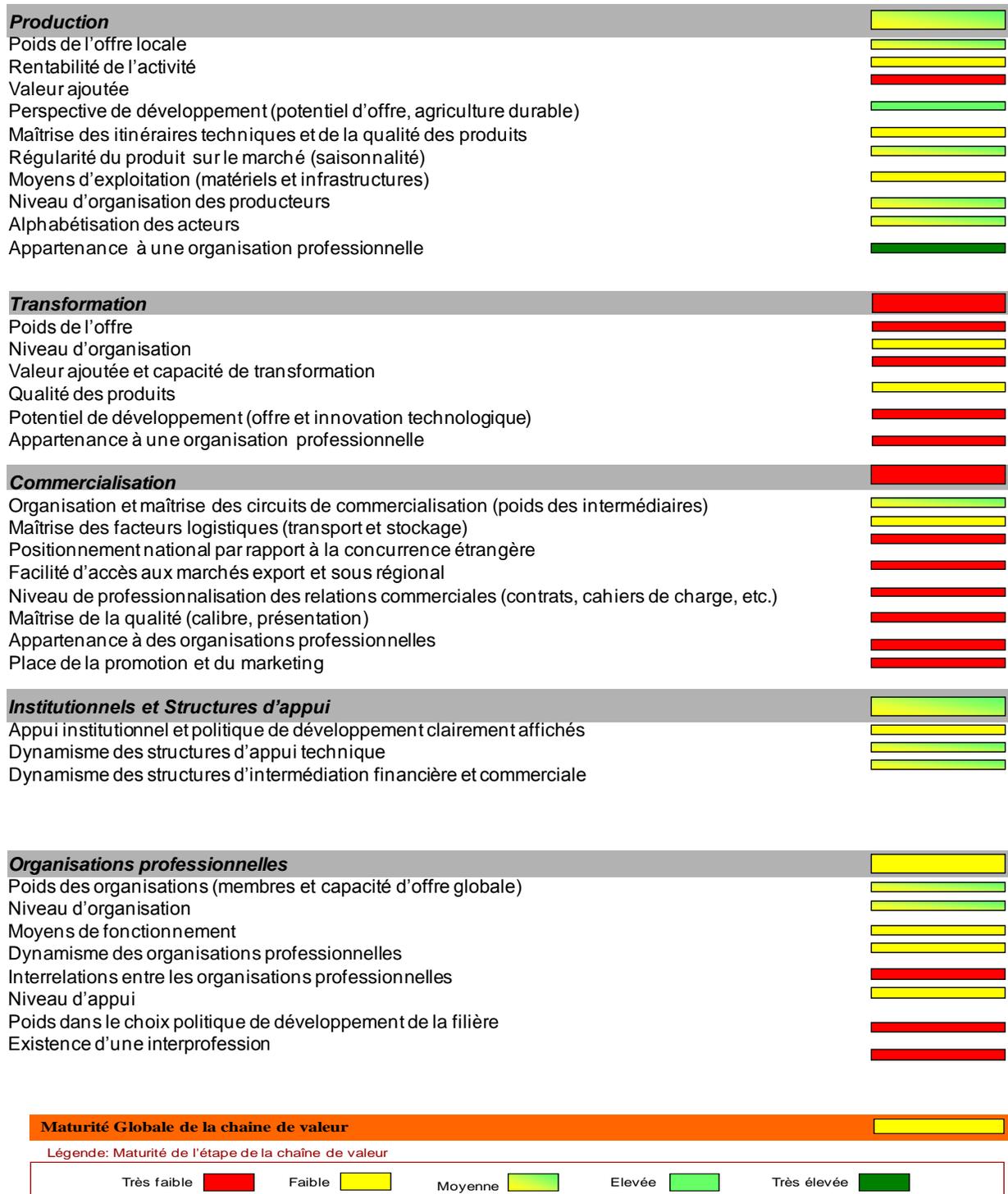


Figure 4: Evaluation de la maturité de la chaîne de valeur banane au Sénégal

6. ORGANISATION DE LA CHAÎNE DE VALEUR MAÏS

Deuxième céréale la plus produite au Sénégal, le maïs a vu sa production tripler entre 1990 et 2008 en passant de 133 147 tonnes à 453 678 tonnes (FAOSTAT, 2010). Malgré cette forte croissance, la production locale n'arrive pas à satisfaire les besoins de consommation humaine, avicole et industrielle d'où le recours à l'importation. Le Sénégal est le dixième pays importateur de maïs en Afrique avec des importations s'élevant à 109 224 tonnes en 2009, soit plus de 12 milliards 230 millions de francs CFA (ANSD, 2010). Le maïs fait l'objet d'importations qui passent par deux circuits distincts. Le premier circuit concerne les industriels importateurs qui utilisent le maïs dans leur processus de fabrication de produits pour une alimentation humaine et/ou animale. Leurs importations représentent 42% du maïs importé au Sénégal. Ils importent du maïs jaune de grade 2 de type corné ou corné denté répondant aux exigences des industriels. Mais, la fiabilité des chiffres fait défaut du fait de l'hétérogénéité des règles de gestion au niveau des organisations de producteurs. Le deuxième circuit concerne les grossistes importateurs qui alimentent les marchés domestiques urbains et ruraux via les grossistes distributeurs, les demi-grossistes et les détaillants.

6.1. NIVEAU D'ORGANISATION DE LA FILIERE

6.1.1. SCHEMA DE LA FILIERE

Le schéma de la filière d'importation de la filière maïs importé se résume ainsi :

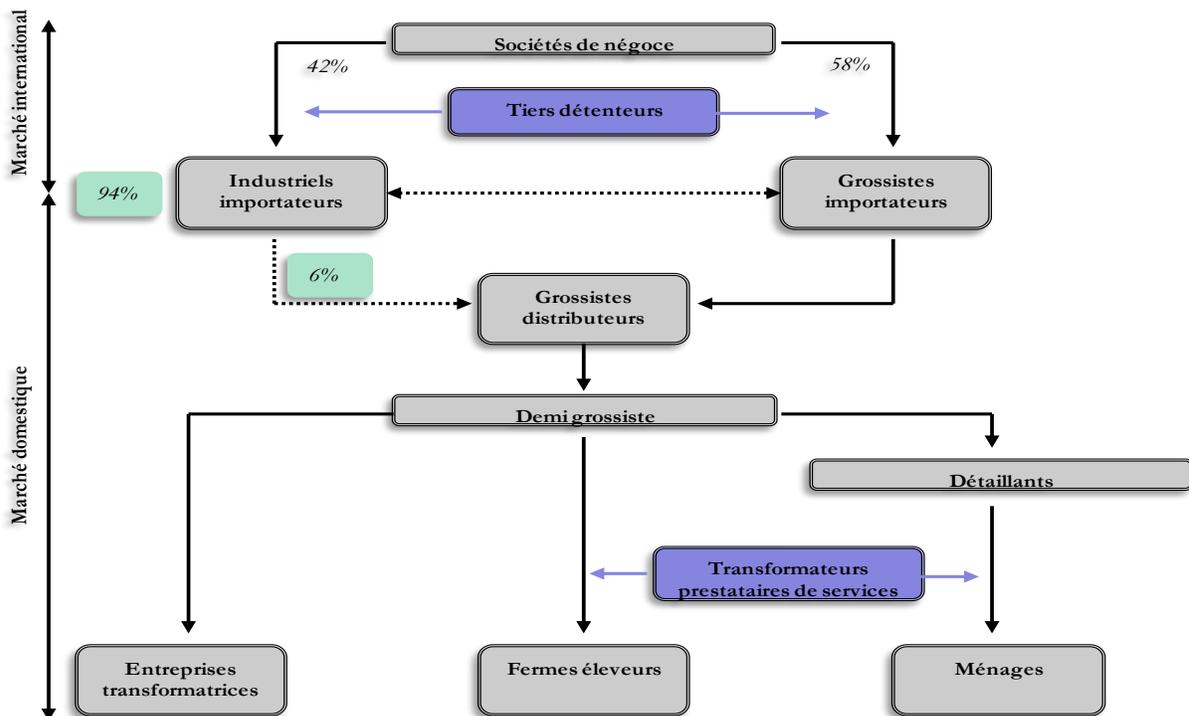


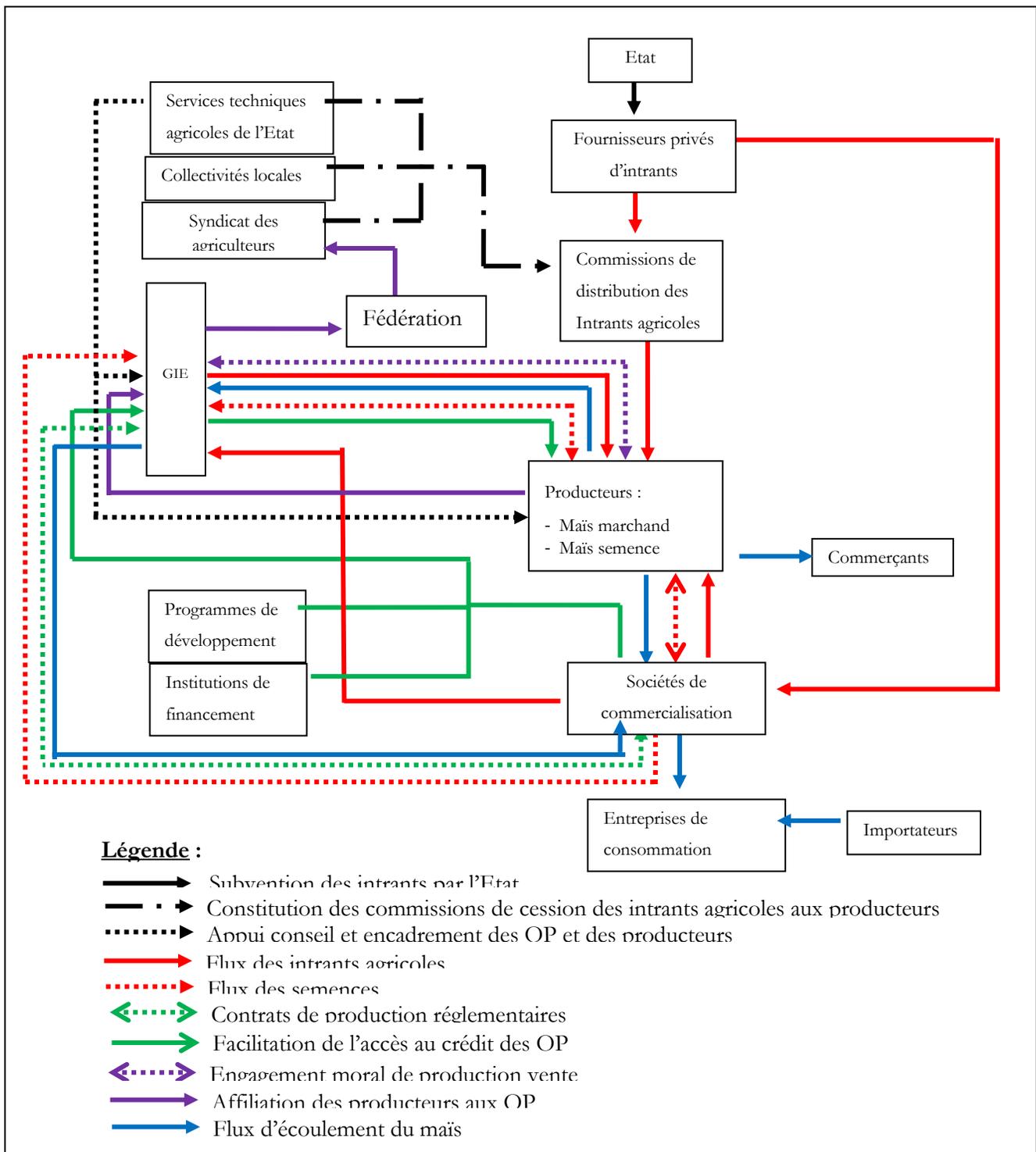
Figure 5: La Filière sénégalaise de maïs importé (source : USAID/PCE, 2010)

6.1.2. COMPORTEMENT DES ACTEURS ET RELATIONS

6.1.2.1. SYNOPTIQUE DES RELATIONS ENTRE ACTEURS

La figure N°6 décrit les différentes relations entre acteurs de la chaîne de valeur maïs.

Figure 6: Relations entre acteurs de la chaîne de valeur maïs au Sénégal



- Relation Producteur et GIE : Certains producteurs sont membres des GIE. Ils apportent une cotisation annuelle et en retour les GIE leur permettent d'avoir du crédit, des intrants et un acheteur de la production. Toutefois, il faut noter que la majorité des maïsiculteurs ne sont pas affiliés à un GIE. Les producteurs et les GIE produisent du maïs marchand et parfois de la semence de maïs. Ils vendent aux sociétés de commercialisation (SODEFITEX et SEDAB, les coopératives appuyées par ASPRODEB) mais surtout aux commerçants présents dans le marché parallèle.
 - Pour le maïs marchand, les banques octroient à crédit des engrais et des semences aux producteurs et se font rembourser après la récolte.
 - Pour le maïs semence, les sociétés de commercialisation octroient à crédit des engrais et des semences aux producteurs semenciers. A la récolte, ces derniers remboursent les engrais et les semences en nature (en semence maïs).
- Relation GIE et Fédération de GIE : Il existe des GIE qui ont leur fonctionnement autonome. Toutefois, ils sont affiliés à la Fédération des Maïsiculteurs Unis (FMU) pour la plupart. La FMU est une fédération faîtière dans la zone cotonnière. Ailleurs, les maïsiculteurs ne sont pas affiliés à la FMU. Dans les premières années de sa création, les maïsicultures cotisaient pour le fonctionnement de la FMU. Depuis 2004, les maïsiculteurs ne cotisent plus. Actuellement le rôle de la FMU se limite au lobbying et au plaidoyer pour défendre les intérêts des producteurs.
- Relation Fédération FMU et le Syndicat des agriculteurs : La fédération est membre du syndicat des agriculteurs. Le syndicat des agriculteurs permet aux producteurs d'accéder aux intrants ainsi qu'au matériel agricole subventionnés par l'Etat et mis en place par les opérateurs privés agréés par l'Etat.
- Rôle des Fournisseurs d'intrants : Les fournisseurs d'intrants sont des opérateurs agréés par l'Etat. Ils fournissent les intrants aux commissions de distribution. Les producteurs achètent au comptant les intrants et l'Etat verse aux fournisseurs la contre partie de la subvention. Les sociétés de commercialisation du maïs établissent des contrats de production avec les GIE ou directement avec les producteurs. Elles fournissent les intrants et les semences à crédit, apportent un appui / conseil aux producteurs et achètent la production. Il s'agit de la SODEFITEX, de SEDAB et SOENA. Les producteurs (individuels ou GIE) produisent le maïs marchand et parfois des semences qu'ils vendent aux sociétés contractantes. Les sociétés de commercialisation sont des intermédiaires mettant les producteurs en relation avec les banques (CMS, ACEP et CNCAS), les clients (entreprises consommatrices de maïs) et les partenaires au développement (appui technique et financier). Les sociétés de commercialisation achètent la production des producteurs ou organisation de producteurs. Elles consolident et approvisionnent les entreprises de consommation. Ces sociétés de commercialisation veillent aussi au remboursement du crédit pour la pérennité de l'activité.
- Rôle des entreprises de consommation : Ils contractualisent avec les sociétés de commercialisation. La présence des sociétés de commercialisation est une garantie sur la quantité et la qualité de la production maïs.
- Rôle des commerçants : Ils créent un marché parallèle et concurrentiel de façon déloyale les sociétés de commercialisation. Effet, ils n'investissent pas dans la production et n'apportent aucun appui

aux producteurs. Ils attendent la récolte pour proposer aux producteurs des prix supérieurs aux prix conclus avec les sociétés de commercialisation.

- *Rôle des institutions de financement* : Il s'agit de la CNCAS, de l'ACEP et du CMS. Ils octroient du crédit directement à certains gros producteurs solvables ou organisations de producteurs.. Ils octroient du crédit aux GIE.
- *Rôle de l'Etat* : L'Etat subventionne les intrants et le matériel agricole. L'Etat travaille avec les opérateurs privés qui approvisionnent les producteurs en intrants. Les producteurs achètent les intrants au comptant. L'Etat verse la contre partie de la subvention aux opérateurs. Les services techniques de l'Etat assurent le suivi des campagnes et des programmes de développement mis en place. Les services techniques de l'Etat (DAPS, DRDR, SDDR, ANCAR, etc.) assurent le renforcement des capacités des producteurs et des acteurs. Les programmes de développement apportent des appuis pointus et spécialisés aux producteurs et aux acteurs.

6.1.3. PRINCIPALES DIFFICULTES ORGANISATIONNELLES RENCONTREES

De manière générale, la principale difficulté notée est le recul de la FMU malgré les efforts manifestes de l'Etat en termes d'appui de la chaîne de valeur maïs (subventions, GOANA).

Tableau 3: Problématiques spécifiques selon les acteurs de la chaîne de valeur maïs au Sénégal

	PRINCIPALES DIFFICULTES	APPORT DES GIE & DES PRODUCTEURS	LIMITES DES GIE & DES PRODUCTEURS	APPORT DE LA FEDERATION	LIMITES DE LA FEDERATION
APPROVISIONNEMENT	<ul style="list-style-type: none"> - Les producteurs suspectent la qualité des engrais - Faible quantité des intrants octroyés par les partenaires aux producteurs - Prix élevé des semences - Insuffisance des quantités d'intrants que les partenaires octroient aux producteurs - Faibles rendements agronomiques du maïs 	<ul style="list-style-type: none"> - Etablissement de contrat de production avec les partenaires - Engagement à la mise à disposition de la production 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible solvabilité des GIE pour prétendre à un crédit auprès des banques 	<ul style="list-style-type: none"> - Collaboration avec les partenaires financiers pour l'obtention de crédit de campagne - Développement de partenariat avec des partenaires pour un appui /conseil aux producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - De plus en plus, les partenaires contournent la fédération de producteurs et contractent directement avec les GIE - Recul de la fédération FMU dans les fonctions de production - Gestion des Organisations enore sommaire
TRANSFORMATION	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de magasins de stockage des récoltes dans les GIE producteurs de maïs 	<ul style="list-style-type: none"> - Négociation entre ONG et GIE pour mise à disposition de la production aux unités de transformation (société de bouillons, unités avicoles) 	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de transformation 	<ul style="list-style-type: none"> - 	<ul style="list-style-type: none"> - La FMU n'est pas active dans la transformation du maïs
COMMERCIALISATION	<ul style="list-style-type: none"> - Poids important du marché parallèle - Pas d'harmonisation des procédures des partenaires vis-à-vis des producteurs : fourniture d'intrants, encadrement et prix pratiqués varient d'un partenaire à un autre. 	<ul style="list-style-type: none"> - Signature de contrats « production-vente » avec des partenaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Impossibilité d'empêcher aux producteurs de vendre dans le marché parallèle - Faibles capacités d'influence des GIE sur la fixation du prix d'achat avec les partenaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Défense des intérêts des producteurs (lobbying et plaidoyer) 	<ul style="list-style-type: none"> - Marginalisation de la fédération dans l'établissement des contrats production-vente - Préséance des ONG au détriment de la FMU - Impossibilité d'empêcher aux producteurs de vendre dans le marché parallèle - Faibles capacités d'influence des GIE sur la fixation du prix d'achat avec les partenaires

	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence entre les partenaires - Les producteurs estiment que les prix d'achat du maïs pratiqués par les partenaires sont faibles et toujours inférieur au prix du maïs dans les marchés - Frustration des producteurs semenciers de maïs quant aux prix pratiqués par les partenaires 				
INTERMEDIATION FINANCIERE	<ul style="list-style-type: none"> - Difficultés de financement crédit d'intrants agricole - Difficultés de financement du matériel agricole surtout motorisé (tracteurs) - Difficultés de recouvrement du crédit auprès des producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Négociation des intrants et du crédit avec les partenaires - Appui pour recouvrement du crédit pendant la commercialisation - Point focal entre les partenaires et les producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Insolvabilité des GIE auprès des banques - Difficultés de recouvrement du crédit octroyé par les partenaires - Cherté du crédit : taux d'intérêt élevés et garantie difficile à mobiliser 	<ul style="list-style-type: none"> - Appui aux GIE lors de leur négociation avec des partenaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible solvabilité des fédérations auprès des banques - Marginalisation (faible implication) de la fédération FMU dans les négociations entre les partenaires les GIE
APPUI INSTITUTIONNEL	<ul style="list-style-type: none"> - Depuis 2007, la FMU ne bénéficie plus de quota dans les intrants subventionnés par l'Etat. Ses membres s'approvisionnent, comme tous les producteurs, auprès des commissions de distribution locales - Difficultés d'accès aux intrants subventionnés par l'Etat : Les intrants sont vendus au comptant alors que les producteurs ont un faible pouvoir d'achat 		<ul style="list-style-type: none"> - Difficultés de trouver des ressources pour acheter des intrants subventionnés par l'Etat - Absence d'un système de crédit interne pour disposer de ressources et acheter des intrants 	<ul style="list-style-type: none"> - Lobbying et plaidoyer auprès des autorités politiques en faveur d'un appui de l'Etat aux producteurs - Défense des intérêts des maïsiculteurs dans les programmes agricoles de l'Etat 	<ul style="list-style-type: none"> - Difficultés de trouver des ressources pour acheter des intrants subventionnés par l'Etat - Absence d'un système de crédit interne pour disposer de ressources et acheter des intrants

6.2. MATURITE DE LA CHAINE DE VALEUR MAÏS

Le graphique ci après donne le niveau de maturité de la chaîne de valeur maïs au regard des principaux constats et de l'analyse bibliographique.

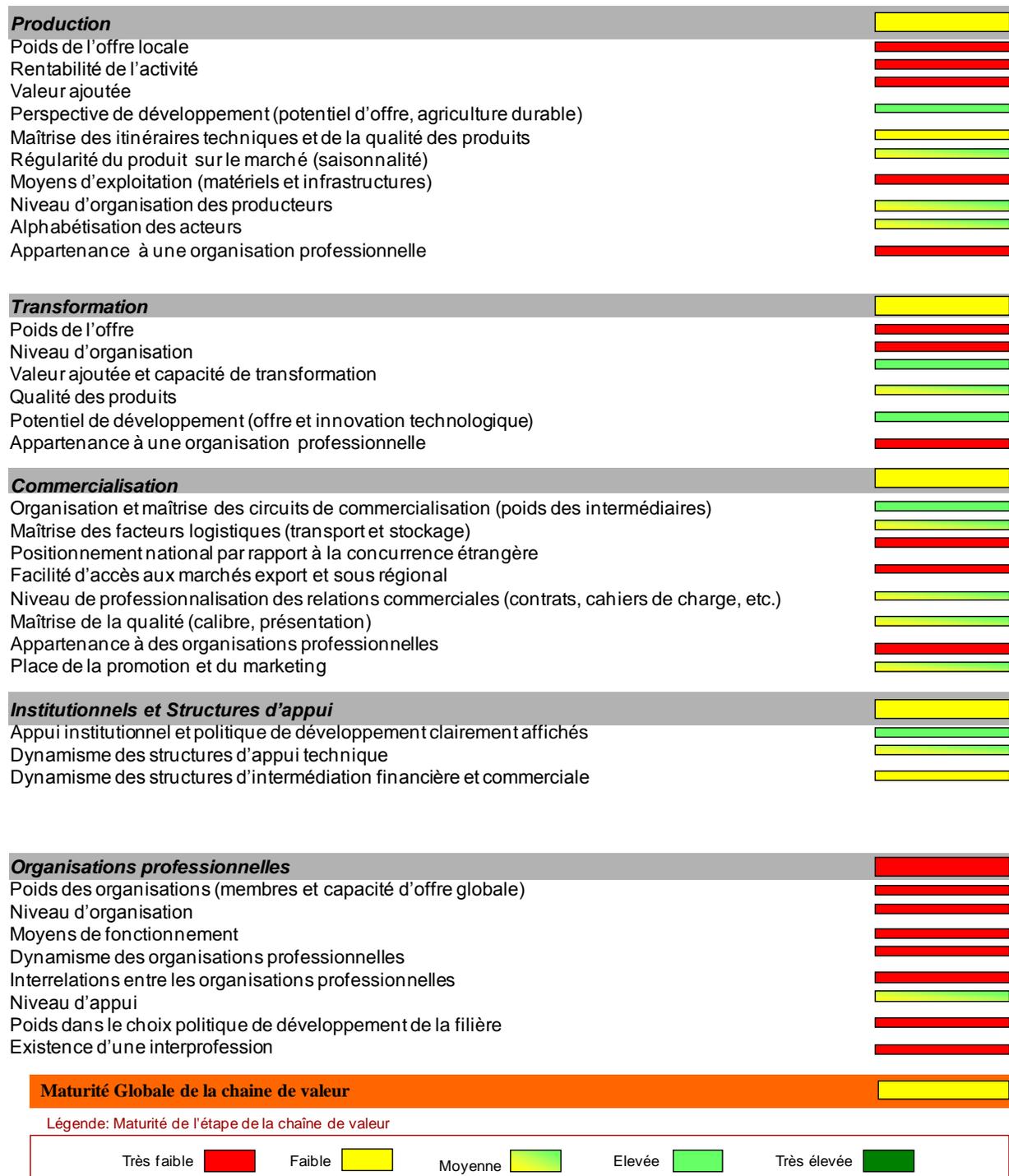


Figure 7: Evaluation de la maturité de la chaîne de valeur maïs au Sénégal

7. ORGANISATION DE LA CHAÎNE DE VALEUR RIZ

Le riz est une céréale essentielle dans l'alimentation des sénégalais. Il est importé et pèse beaucoup sur la balance commerciale du Sénégal. Cette réalité a fait que le Sénégal depuis 1965 a essayé de produire du riz autour de 10 000 tonnes sur une superficie de 6 300 ha (Source, SAED). La place qu'occupe le riz a fait que les autorités sénégalaises n'ont cessé de mettre des moyens pour accroître la production et la productivité. L'offre nationale repose essentiellement sur la production irriguée de la Vallée du fleuve Sénégal à laquelle, il faut ajouter celle du Bassin de l'Anamabé et du pluvial au niveau des bas fonds. La production de la vallée tourne autour de 300 000 T de riz paddy (SAED, 2010). La production du riz pluvial se fait essentiellement en Casamance autour de 80 000 tonnes de riz paddy (DPES, 2010). Le riz pluvial commence à se développer dans les régions comme Kédougou, Tambacounda, Fatick grâce à l'appui du PAPIL. On peut estimer l'offre locale de riz paddy à 400 000 tonnes (DPES). Ces progrès réalisés sont encore loin des objectifs d'autosuffisance en riz qui se chiffrent à 1 150 000 tonnes.

7.1. NIVEAU D'ORGANISATION DE LA FILIERE

7.1.1. SCHEMA DE LA FILIERE

Le schéma de distribution de la filière riz importée se résume ainsi :

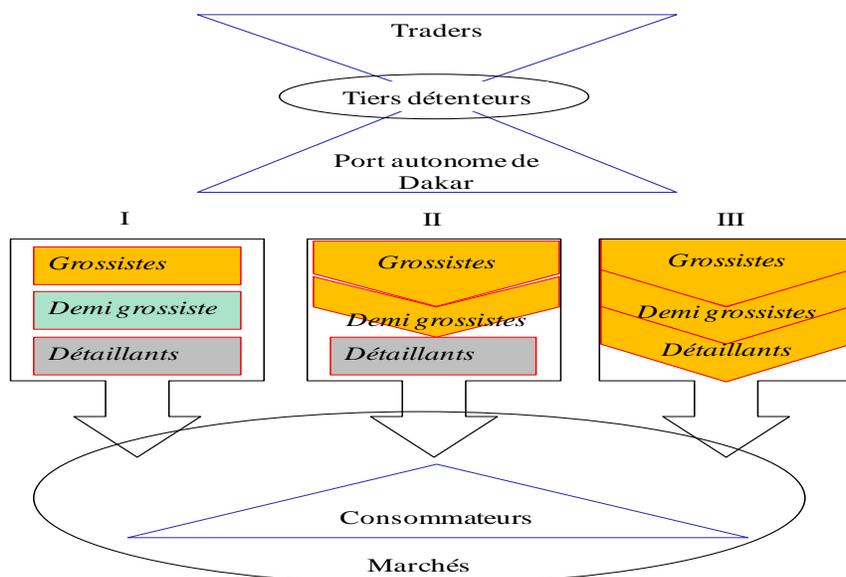


Figure 8: Circuit sénégalais de distribution de la filière riz importé (GLG Consultants, 2009)

La grande innovation est la naissance de la Société de Promotion et de Commercialisation du Riz du Sénégal (SPCRS) à la place de la Société de Promotion et de Commercialisation du Riz Local (SPCRL). Cette structure jouera un rôle central à travers les missions ci après :

- Promouvoir et commercialiser le riz sénégalais ;
- Contribuer à organiser, stabiliser et sécuriser la mise en marché du riz sénégalais en quantité et qualité répondant aux besoins des consommateurs. En cas de besoin, sécuriser le marché sénégalais par des importations raisonnées;
- Acheter, stocker et transformer tout le paddy soumis en vente à la Société par les producteurs, tout en s'appuyant sur la démarche qualité ;
- Mettre en place une logistique adéquate pour le stockage du riz du Sénégal ;
- Mettre en place un dispositif administratif opérationnel au niveau de chaque rizerie contractuelle pour la gestion de la main courante de la Société ;
- Entreprendre toute action agro-industrielle et commerciale tendant à favoriser la production, la transformation, la distribution et la commercialisation du riz du Sénégal ;
- Prendre des participations par tous les moyens dans toutes Entreprises ou Sociétés ayant un objet similaire, connexe ou complémentaire.

Les actionnaires des producteurs sont désignées comme suit :

- Coopérative de collecte et commercialisation du Riz paddy de Dagana ;
- Coopérative de collecte et commercialisation du Riz paddy de Podor ;
- Coopérative de collecte et commercialisation du Riz paddy de Matam ;
- La Fédération des Périmètres Autogérés (FPA) ;
- La Fédération des ONG du Sénégal (FONGS) ;
- L'Association Sénégalaise pour la promotion du Développement à la Base (ASPRODEB)

Les actions de la Société dont le capital social est fixé à 500.000.000 F CFA en 50.000 actions sont réparties comme suit :

- Importateurs/Commerçants : 67%.
- Producteurs agricoles : 24% ;
- Industriels de la transformation : 9%.

Après la collecte du paddy par les coopératives auprès des OP membres, c'est la SPCRS qui achète tout le riz paddy, de façon contractuelle, et qui le transforme en riz blanc à travers des rizeries agréées comme prestataires de services.

Ce nouveau processus est appuyé par plusieurs partenaires (la CNCAS, l'ASPRODEB, les commerçants distributeurs, les OPF et la SAED) comme le montre le schéma ci-dessous :

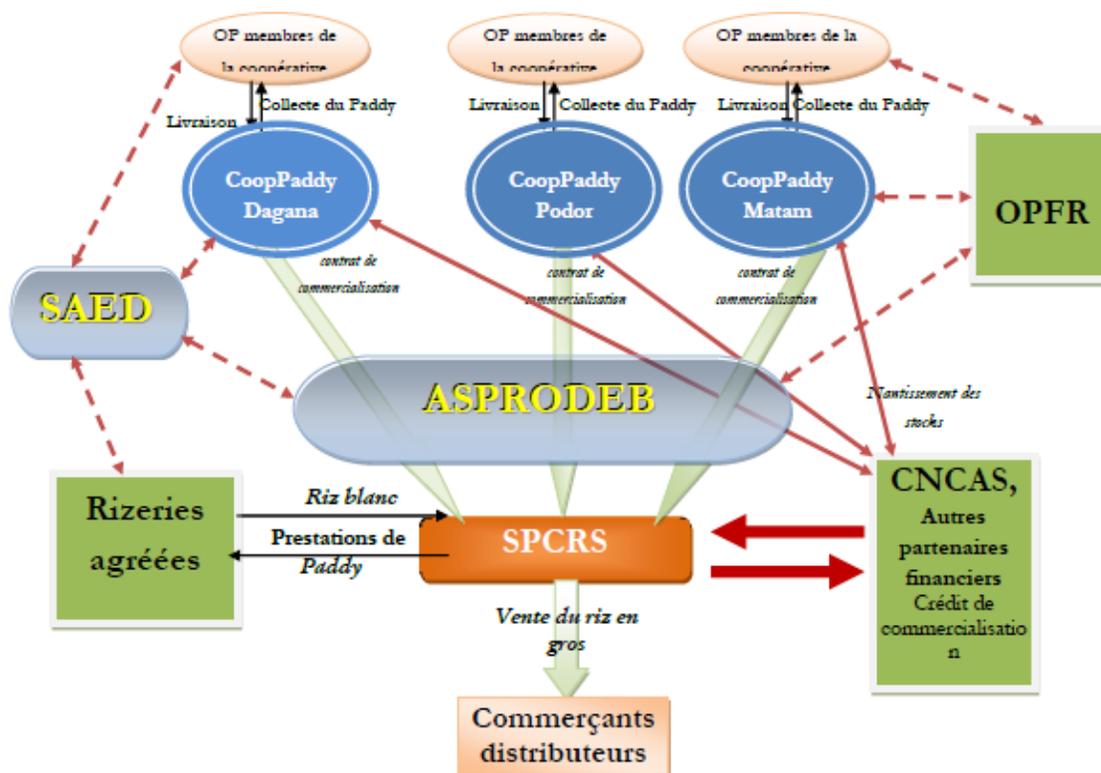


Figure 9: Relations entre acteurs de la chaîne de valeur riz local au Sénégal (PCE USAID, 2010)

7.1.2. COMPORTEMENT DES ACTEURS ET RELATIONS

7.1.2.1. SYNOPTIQUE DES RELATIONS ENTRE ACTEURS

Ily a une diversité d'acteurs de la chaîne valeur : les producteurs de riz, les riziers, les importateurs. A coté de ses principaux acteurs, on peut citer les semenciers, les collecteurs de riz paddy, les transporteurs, les commerçants locaux, les grands commerçants, les fournisseurs d'intrants et matériel, les structures d'appui (CNCAS, ACEP, CMS, SAED, PRODAM, AFD, AECID, JICA, PAPIL).

- Les organisations professionnelles sont nombreuses. Les plus en verve sont
 - ✓ les organisations professionnelles de producteurs sous forme de GIE pour la plupart.
 - ✓ L'Union Hydraulique qui gère les aspects liés à la gestion de l'eau

- ✓ Les organisations faitières avec la Fédération des Périmètres Autogérés (FPA), l' Association Socio-Economique Sportive et Culturelle des Agriculteurs du Walo (ASESCAW), le Programme triennal d'appui à l'accès aux marchés du riz de la vallées du fleuve Sénégal (PINORD)
- ✓ Les producteurs privés qui en plus de la production de riz contractualisent avec d'autres producteurs en fournissant les intrants et en étant payés en retour en nature
- Les producteurs de riz irrigué : Ils sont concentrés dans la vallée du fleuve Sénégal et sont organisés en coopérative (La coopérative de Dagana, la coopérative de Podor, la coopérative de Matam). Ces coopératives sont représentées dans les grandes cuvettes. Les coopératives ont été créées avec des parts sociales de 50 000 pour 300 membres en moyenne. Elles sont nées il y a 2ans grace à l'appui du PCE/ USAID.
- Les riziers : Ils sont indépendants mais sont regroupés autour de l'association des riziers du nord. Ils ont une position centrale dans la filière car s'occupent de la transformation du paddy en riz blanc. Ils travaillent directement avec les producteurs ou les collecteurs indépendants. Il existe au total 30 rizeries dans la vallée.
- Les Importateurs : ce sont les acteurs majeurs de la filière et ne sont pas réellement affiliés à des organisations professionnelles. Certains seraient membres de l'UNACOIS, organisation de commerçants qui n'a pas seulement vocation exclusive d'intervenir sur la filière riz.
- Les Semenciers : Ils sont autonomes et indépendants et sont regroupés au sein de la fédération de semenciers de riz à Boundoun dans le département de Dagana et de l'UNIS Nord à Richard Toll. Ces organisations de production de semences travaillent en étroite collaboration avec la SAED. Malgré la présence de ces structures, les paysans continuent toujours de produire leurs propres semences.
- Les collecteurs de riz paddy, ce sont des indépendants. Avec leur trésorerie, ils achètent le riz paddy des producteurs qu'ils font transformer au niveau des riziers pour ensuite le commercialiser. Il n'existe de bases données sur les collecteurs.
- Les transporteurs, ils ne sont listés nulle part, ils sont sollicités au besoin dans le marché. Ils représenteraient un poids non négligeable dans la filière. Mais leur importance est atténuée par le fait que certains grands commerçants disposent de camions.
- Les commerçants locaux de la Vallée : Ils sont indépendants et non structurés, ils achètent le paddy qu'ils font transformer et le riz blanc pour la commercialisation locale au niveau de la région de Saint Louis.
- Les grands commerçants : Ils financent la production de riz au champ mais avec des taux d'intérêts élevés car ils sont remboursés en nature.
- Les fournisseurs d'intrants : L'Etat a mis en place une subvention de l'engrais à hauteur de 50%. On note la présence de SEDAB, AGROPHYTEX, SPIA, INTERFACE, TOPMONLEAU.

- Les structures d'appui :

- ✓ L'appui technique

- La SAED est au centre du processus de production du riz local. Elle encadre et organise la filière par ses conseils et ses intermédiations. Elle détient aussi les données et conduit la politique de l'Etat sur le riz irrigué de la vallée.
- L'AFD est souvent sollicitée pour le financement des infrastructures de stockage comme le stockage du riz paddy en hivernage. L'AFD veut inciter le privé à la production de riz tout en développant le maraîchage. Elle envisage à ce titre, la construction d'aménagement hydro agricoles de 2 500 ha pour une production maraîchère de 20 000 tonnes/ rotation.
- L'AECID qui envisage de financer dans le cadre de la coopération espagnole 8 magasins de 600 tonnes pour sécuriser les productions communes d'hivernage de riz.
- Le PRODAM, à travers son programme d'aménagement, encadre les paysans dans la production de riz et de gestion. Il joue aussi le rôle d'intermédiation avec les structures financières. Le PRODAM a mis en place cinq caisses locales. Il appuie la professionnalisation de la filière qui est un de ses objectifs majeurs.
- La JICA, intervient pour améliorer la ligne technique sur le processus de transformation pour sortir un riz de qualité équivalent ou meilleur au riz importé. Dans ce cadre, les riziers doivent apporter 20 % du financement qui constitueront un fonds revolving pour le financement du développement des activités rizicoles. Sur les 30 riziers de la vallée, 14 ont été sélectionnés dans le cadre de ce programme.
- L'ARM sort un bulletin d'information sur le marché du riz pour les acteurs de la filière.

- ✓ L'appui financier

La CNCAS est un acteur central du dispositif de la filière. Elle finance aussi bien la production de paddy, sa transformation et la commercialisation de riz. Il existe d'autres acteurs majeurs : ACEP, CMS, BRS, BSIC, les mutuelles d'épargne et de crédit dont MEC DELTA spécialisée dans l'Agriculture.

7.1.3. PRINCIPALES DIFFICULTES ORGANISATIONNELLES RENCONTREES

De manière générale, plusieurs difficultés communes sont notées au niveau des relations entre acteurs de la chaîne de valeur :

- Le poids des acteurs de la filière du riz importé
- Les problèmes de stockage du riz local en hivernage
- L'indépendance de la plupart des acteurs majeurs de la chaîne de valeur
- L'appui institutionnel encore modeste pour la promotion du riz local

Tableau 4: Problématiques spécifiques selon les acteurs de la chaîne de valeur riz au Sénégal

	PRINCIPALES DIFFICULTES	APPORT DES GIE & DES PRODUCTEURS	LIMITES DES GIE & DES PRODUCTEURS	APPORT DE LA FEDERATION	LIMITES DE LA FEDERATION
APPROVISIONNEMENT	<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilité d'un crédit de campagne (Fonds de roulement pour l'acquisition d'intrants et de matériels agricoles) 	<ul style="list-style-type: none"> - Cotisations des producteurs et représentation au bureau de la Fédération - Mise en place d'un système de collecte de cotisation et recouvrement du crédit - Gestion plutôt individuelle des intrants 	<ul style="list-style-type: none"> -Cotisations modestes et irrégulières -Faible solvabilité des GIE pour prétendre à un crédit auprès des banques 	<ul style="list-style-type: none"> -Collaboration avec les partenaires financiers pour l'obtention de crédit de campagne 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible poids pour négocier les crédits de campagne auprès des SFD et banques et pour l'accès à des intrants à des coûts raisonnables
TRANSFORMATION	<ul style="list-style-type: none"> - Problème de stockage du riz Paddy en hivernage et perte de production 	-	<ul style="list-style-type: none"> - Le GIE n'a pas les ressources pour construire un magasin de stockage 	<ul style="list-style-type: none"> - La fédération peut chercher un financement auprès des bailleurs de fonds pour disposer de magasins de stockage 	<ul style="list-style-type: none"> - La fédération ne peut que solliciter un financement, du fait de la modestie de ses ressources
PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance de l'encadrement technique des producteurs - Faible maîtrise de la qualité du riz 	<ul style="list-style-type: none"> - Offre de production 	-	<ul style="list-style-type: none"> - Encadrement technique et organisationnel (formation des producteurs, suivi des recettes et dépenses, suivi des rendements) - Appui à l'encadrement et à la gestion des exploitations agricoles et des GIE - Plaidoyer et lobbying auprès des partenaires et de l'Etat pour la 	<ul style="list-style-type: none"> - Disparité de la structuration des Fédérations - Fonctionnement irrégulier des bureaux (Tenue des assemblées générales, des Conseils d'Administration) - Règles de gestion hétéroclites d'une fédération à une autre (suivi des statistiques de production, suivi des recettes dépenses, suivi des rendements, base de données des acteurs) - Pas de définition précise des besoins d'appui

				promotion du riz local.	(formation technique, organisation et gestion, alphabétisation, etc.). Offre proposée par les ONG plutôt qu'une demande clairement formulée par la Fédération - Batailles de lobbying entre fédérations affaiblissant leur capacité de négociation avec l'Etat - Manque de moyens pour l'amélioration du process de transformation du riz paddy en riz blanc
COMMERCIALISATION	<ul style="list-style-type: none"> - Production non commercialisée avec souvent des stocks importants lié aux importations - Poids des indépendants très puissants et n'ayant pas besoin d'appartenir à des organisations de producteurs ou de commerçants 	-	<ul style="list-style-type: none"> - Le GIE n'a pas d'emprise sur le marché de la commercialisation, du fait des habitudes alimentaires des sénégalais et de la faible promotion du riz local - Offre de riz local très marginale 	<ul style="list-style-type: none"> - La fédération s'organise pour que chaque GIE puisse au moins vendre ses stocks avec la mise en place de la Société de commercialisation 	<ul style="list-style-type: none"> - Multiplicité des fédérations - Faible rôle des Fédérations dans la régulation du marché national du riz - Inexistence d'un véritable cadre commun d'échanges entre acteurs de la chaîne de valeur (suivi des statistiques, base de données des acteurs de la chaîne de valeur, acquisition de subventions, etc.) - Difficultés d'appliquer et de faire respecter les règles de commercialisation par leurs membres - La Fédération des producteurs n'est pas majoritaire dans le capital de la Société de commercialisation (ce sont plutôt les commerçants qui sont majoritaires) - Pas de solution pour jouer un contre-poids à l'égard des ténors de la filière qui sont spécialisés dans l'importation de riz.

<p>INTERMEDIATION FINANCIERE</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Réticence des banques à financer la modernisation des riziers qui doivent passer à une autre technologie pour maîtriser la qualité du riz local 	<ul style="list-style-type: none"> - Création d'un système de cotisation des membres - Recherche de financement auprès des mutuelles d'épargne et de crédit 	<ul style="list-style-type: none"> - Insolvabilité des GIE auprès des banques et SFD - Difficultés de recouvrement du crédit - Cherté du crédit : taux d'intérêt élevés et garanties difficiles à mobiliser 	<ul style="list-style-type: none"> - Contribution à la gestion des systèmes de cotisation des membres des GIE - Création de mutuelles d'épargne et de crédit par certaines fédérations - Recherche de financement auprès des mutuelles - Recouvrement du crédit et des cotisations à la source au moment de la commercialisation - Perspective de développement de fermes pilotes pour vulgariser les nouvelles techniques de culture du riz 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible solvabilité et crédibilité des fédérations auprès des banques
<p>APPUI INSTITUTIONNEL</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de subvention du riz local comparé à l'arachide et au coton 	<ul style="list-style-type: none"> - Possibilités d'augmentation de l'offre de riz local 	<ul style="list-style-type: none"> - Manque de moyens pour acquérir le matériel et les équipements de production très coûteux 	<ul style="list-style-type: none"> - Lobbying timide et en ordre dispersé pour assurer un plaidoyer auprès de l'Etat pour l'obtention de subvention sur le riz local 	<ul style="list-style-type: none"> - Rivalités fortes entre organisations de producteurs - La fédération des producteurs est soumise aux décisions de la nouvelle société commerciale du riz où elle n'est pas majoritaire

7.2. MATURITE DE LA CHAINE DE VALEUR RIZ

Le schéma ci après donne le niveau de maturité de la chaîne de valeur riz au regard des principaux constats et de l'analyse bibliographique.

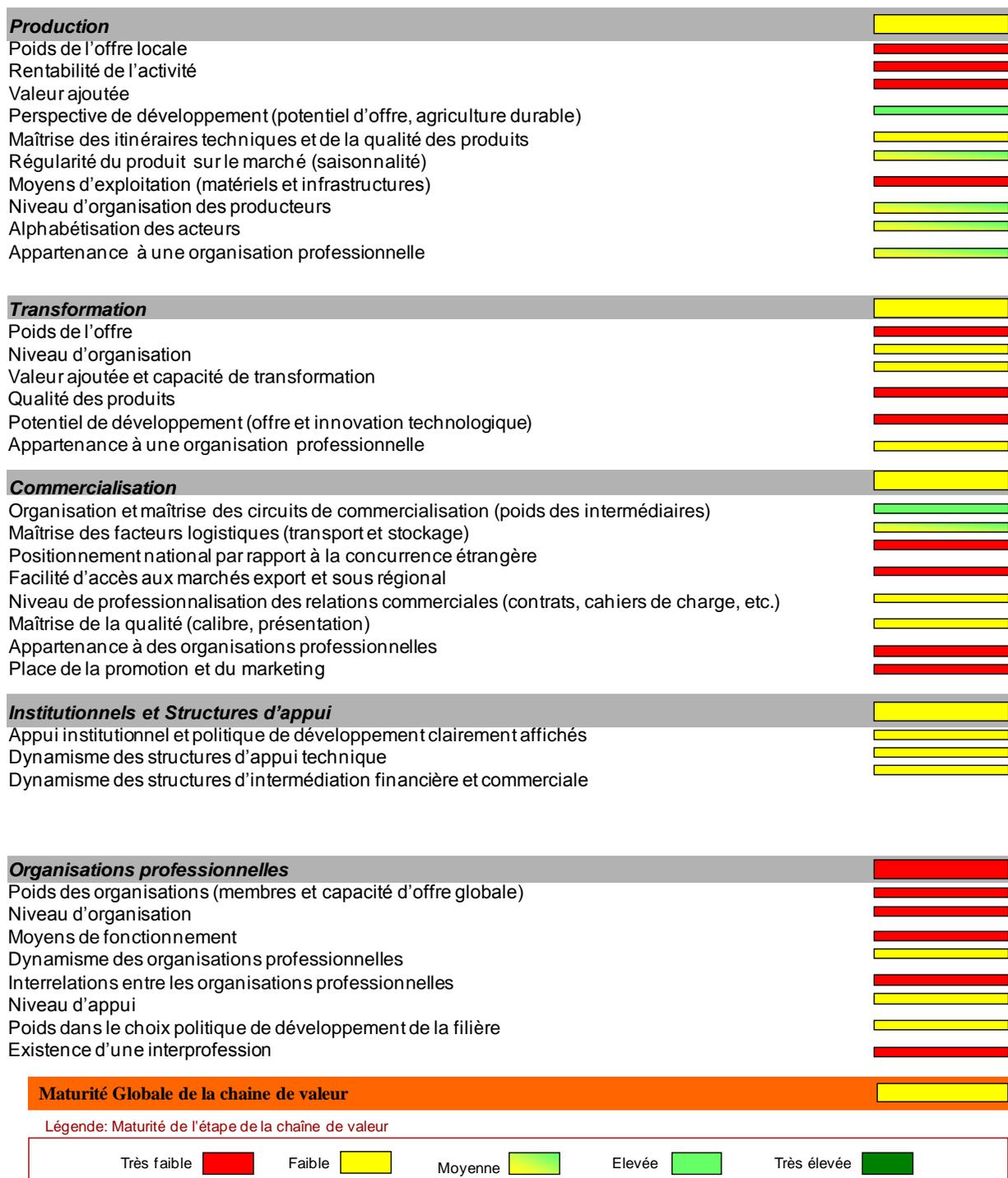


Figure 10: Evaluation de la maturité de la chaîne de valeur riz au Sénégal

8. DYNAMISME DE LA CHAÎNE DE VALEUR HORTICOLE (TOMATE, MELON, HARICOT VERT)

La filière horticole envisage à l'horizon 2015 d'assurer une offre de 75 000 T. Déjà en 2010, 31 600 T ont été récoltées. La zone des Niayes (c'est-à-dire la verdure côtière au Nord de Dakar sur les régions de Dakar, de Thiés, de Louga et de St-Louis) reste de loin la zone de prédilection du maraîchage. Cette zone est mise en culture selon un mode de production traditionnel (petites exploitations cultivant 1,2 ha en moyenne sur l'année) mais d'une technicité très, peu consommatrices d'intrants du fait des lacunes des systèmes d'approvisionnement. La proximité du grand centre urbain de consommation qui est Dakar doublée d'un centre de services pour l'export en fait une zone incontournable pour la filière haricot vert. Un mode de fonctionnement traditionnel beaucoup moins intensif domine encore le reste de la production maraîchère du pays. Quelques exploitations individuelles atteignent une dimension de l'ordre de la dizaine d'hectares. La région de Saint Louis du fait de la présence du Fleuve demeure une piste très intéressante qui a connu des résultats très probants avec l'installation récente d'une des plus grandes firmes agro pastorales du Sénégal « les Grands Domaines du Sénégal ». La production destinée à l'offre tente de s'appuyer sur l'existant tout en améliorant les conditions d'exploitations pour les hisser au niveau des normes internationales conditions indispensables pour vendre à l'export dans les pays développés (Union européenne et marchés de l'AGOA). Le haricot vert offre un bon potentiel compétitif, avec un niveau d'investissement initial requis modéré, des itinéraires techniques maîtrisés, des conditions de production optimales pendant l'hiver, un temps de transit maritime favorable par rapport aux pays concurrents (Maroc, Egypte & Kenya). Pour preuve, il y a un regain d'intérêt noté pour le haricot vert sénégalais de la part des réseaux de distribution en Europe. Avec des exportations de 7 000T de haricot vert par an, le Sénégal est le leader dans la sous-région. Pour la tomate cerise, le Sénégal occupe la deuxième place derrière Israël pour les origines non européennes durant la contre saison. En 2008, 8700 tonnes ont été exportées. La présence du Sénégal sur le marché du melon est très récente avec des exportations de 2285 tonnes en 2008. Ce marché est en forte croissance avec le développement et la présence de nouvelles variétés de longue conservation.

8.1. NIVEAU D'ORGANISATION DE LA FILIERE

8.1.1. COMPORTEMENT DES ACTEURS ET RELATIONS

8.1.1.1. UNE FILIERE HORTICOLE RELATIVEMENT MIEUX STRUCTUREE

La synoptique est analysée selon les 2 segments de la chaîne de valeur : le segment export et le segment marché local.

Sur le segment Export

- *Les producteurs exportateurs.* Les exigences imposées par les réseaux de distribution sur les marchés d'exportation favorisent une intégration de la fonction de production et d'exportation au sein d'entreprises bien structurées. Au Sénégal, plus de 80% des exportations de produits maraîchers proviennent de périmètres sous contrôle direct des exportateurs. Certains travaillent exclusivement sur leurs propres périmètres, d'autres en partie avec des producteurs indépendants.
- *Les producteurs associés.* Ce sont des producteurs indépendants de taille moyenne (3 – 15 ha) qui travaillent sur une base contractuelle (de plus ou moins longue durée) avec des exportateurs. Ils se situent tous dans la zone de Niayes mais leur nombre demeure relativement limité.
- *Les petits producteurs.* Les petits producteurs sont organisés autour des villages dans la zone des Niayes. Ils réalisaient il y a encore quelques années une partie importante de la production du haricot vert d'exportation mais n'en représentent aujourd'hui qu'une très faible proportion. Les liens avec les exportateurs sont souvent caractérisés par un non respect des engagements pris de part et d'autre, menant à des litiges et à des relations volatiles, difficilement compatibles avec les exigences des chaînes d'approvisionnement à l'exportation.
- *Les structures d'appui.* Un certain nombre de structures d'appui fournissent des services aux filières d'exportation, incluant dans le domaine de la qualité notamment la DPV, l'ANCAR, CERES LOCUSTOX ainsi que des projets d'appui tels que le PIP.
- *Les fournisseurs d'intrants*
 - ✓ *Les fournisseurs des semences.* Essentiellement des sociétés multinationales fournissant les exportateurs individuels à partir de l'Europe. Des visites régulières des représentants assurent l'accès aux nouvelles variétés et constituent une source importante d'information sur les innovations technologiques.
 - ✓ *Les fournisseurs locaux d'intrants.* La plupart des fournisseurs locaux (tels que Senchim et autres distributeurs) d'intrants agricoles ne sont pas en mesure de répondre aux besoins des exportateurs. Certains importateurs grossistes de la place (par exemple Niayes Sarrault) ont

établi des relations de collaboration avec des exportateurs pour l'approvisionnement d'une partie de leurs besoins en intrants en leur offrant un service de groupage via un consolidateur en Europe.

- ✓ *Les fournisseurs locaux d'emballages.* Il existe un seul fabricant d'emballages en carton ondulé établi sur place. Compte tenu des volumes relativement limités que représentent les exportations horticoles, la gamme d'emballages demeure limitée. Certains exportateurs satisfont leurs besoins par des importations d'Europe mais aussi du Maroc et de l'Afrique du Sud.
- ✓ *Les fournisseurs étrangers d'intrants et de matériels agricoles* (irrigation, engrais, serres, etc.). Compte tenu des volumes limités, les fournisseurs étrangers sont peu actifs sur le marché sénégalais. Certains travaillent avec des représentations locales, principalement au niveau du matériel d'irrigation. La plupart des exportateurs doivent identifier et s'adresser directement aux fournisseurs étrangers pour leurs besoins en intrants et en matériels.

Le segment export de la filière horticole dispose en outre d'infrastructures de conditionnement de 2 types :

- *Les Centres de conditionnement individuels.* Situés dans les principales zones de production, loués ou appartenant aux structures exportatrices, les centres de conditionnement présentent une grande disparité en termes de taille et de niveau technique. Les structures de taille agroindustrielle (1000 tonnes et plus de produits exportés) disposent de capacités de froid au niveau des stations de conditionnement, ce qui n'est pas le cas des PME exportatrices.
- *Les Centres de conditionnement à vocation collective.* Un seul centre de ce type est en opération actuellement (le centre de Sangalkam). Il demeure largement sous utilisé surtout par rapport aux capacités frigorifiques disponibles. Le Feltiplex plus utilisé est situé dans la même zone est une structure post-récolte à vocation collective qui propose une formule innovante de gestion des unités autonomes directement par les opérateurs/utilisateurs.
- *Les acteurs du circuit de distribution et de commercialisation*

Les acteurs intervenant dans cette phase sont constitués par :

- ✓ *Les exportateurs.* Ce sont les structures exportatrices qui assurent les fonctions de conditionnement post-récolte pour les produits d'exportation. Elles gèrent des centres de conditionnement et emploient des équipes dédiées à ces fonctions pour la durée de campagne. La majorité des exportateurs assurent le transport des produits entre les périmètres de production et le centre de conditionnement ainsi qu'entre le centre de conditionnement et le point d'expédition à l'aéroport (y compris pour l'emportage des conteneurs maritimes pour les PME qui ne disposent pas de chambres froides au niveau de

leur station de conditionnement). La plupart disposent d'au moins d'un camion réfrigéré mais compte tenu des distances relativement courtes et des ruptures qui existent dans la chaîne de froid, plusieurs d'entre eux optent pour un transport sans froid.

- *Les fournisseurs de services.* Plusieurs opérateurs individuels et des groupements ont tenté de proposer des formules de prestations de services post-récolte pour les produits d'exportation. Pour le moment les résultats sont plutôt décevants.
- ✓ *Les transporteurs tiers* sont appelés à la rescousse principalement pour des opérations spot en cas de panne d'un camion propre ou pendant les périodes de pointe de productions/expéditions. Il n'existe pas au Sénégal de transporteurs tiers spécialisés dans transport des fruits et légumes frais.
- ✓ *Les fournisseurs des services logistiques* sont constitués principalement des transitaires pour le fret aérien et des transitaires / manutentionnaires pour le transport par voie maritime. En plus de la partie documentaire, les transitaires/manutentionnaires sont responsables du positionnement des conteneurs vides et du transport des conteneurs pleins jusqu'à l'intérieur du port. La principale fonction des transporteurs consiste à mettre à la disposition des structures exportatrices des capacités de fret et à gérer ces capacités offertes. Pour le fret aérien, il s'agit des compagnies de lignes aériennes régulières et d'opérateurs de vols cargo charters, mais il a quasiment disparu avec l'avènement du transit maritime.
- ✓ *Les compagnies maritimes* pour le fret maritime, offrent une capacité en conteneur frigo sur leurs bateaux qui remontent vers le Nord. Et de plus en plus, c'est la tendance du fret maritime qui est observée.
- ✓ *Les services officiels de la DPV*, responsables de la délivrance des certificats phytosanitaires sont impliqués pour la délivrance d'agrément dans la chaîne d'exportation de fruits et légumes.
- ✓ *Les importateurs grossistes* assurent la distribution sur les marchés d'exportation. Les principaux clients des exportateurs sénégalais, ce sont des sociétés européennes établies principalement en France et dans les pays du Benelux. La majorité travaille sur une base d'une vente à la commission et fournissent différents réseaux incluant les marchés de gros (ex Rungis), la grande distribution et les acheteurs institutionnels. Une programmation est établie au début de chaque campagne pour un volume global et un calendrier de livraisons. Le respect des programmes dépend de la capacité des opérateurs à respecter les volumes en termes de production, de la disponibilité de fret mais aussi de la situation sur les marchés (incluant les prix pratiqués). Certaines relations entre les exportateurs et leurs clients sont entretenues de longue date et basées sur des liens de confiance. D'autres demeurent très volatiles et de courte durée. Le préfinancement par les importateurs d'une partie des coûts de campagne demeure une pratique courante. Dans la majorité des cas le transport est payé par le client commissionnaire.

- ✓ *Les exportateurs de la grande distribution.* Peu d'exportateurs arrivent, pour le moment, à remplir les cahiers de charge très exigeants de la grande distribution (en termes de programmation, régularité, conditionnement, traçabilité, volume, etc.) pour permettre à ce type de relation de se faire directement sans passer par des structures intermédiaires (importateurs) en Europe. AGRICONCEPT, grâce à son produit, a su franchir cette barrière et arrive actuellement à se positionner dans la grande distribution.

La Gare de fret à l'aéroport de Dakar, infrastructure récemment réalisée dans le cadre du PPEA, constitue un important outil logistique au niveau de l'aéroport de Dakar. En plus d'une importante capacité de froid, il était prévu qu'elle offre une gamme complète de services logistiques aux exportateurs et aux autres participants de la chaîne, incluant les compagnies aériennes et les transitaires. A ce jour, elle n'est pas utilisée, ce qui représente un gâchis énorme pour le coût élevé de l'investissement. Les raisons objectives sont le développement accru du transit maritime des produits horticoles.

Sur le segment Local

Les circuits de l'approvisionnement à la commercialisation des produits dérivés fruits et légumes regroupent de nombreux acteurs qui sont : les producteurs, les commerçants bana banas, les agents commissionnaire ou « coxeurs », les commerçants grossistes et demi – grossistes, les détaillants, producteurs de dérivés ou transformateurs, les transporteurs et les exportateurs. A ces opérateurs il faut ajouter l'Etat, les organisations de producteurs ou de commerçants, les institutions financières et les divers organes d'appui technique.

- *Les producteurs* constituent le principal maillon de la chaîne. Ils s'organisent de plus en plus pour accéder à de meilleurs services pour la production mais restent réticents pour la mise en commun de la commercialisation. Leur rôle est primordial dans la commercialisation, car déterminant le niveau de l'offre, sa qualité et souvent les conditions de mise en marché. A l'exclusion des ventes directes et au comptant du commerce de détail, diverses formes de cession des marchandises existent : achat comptant ou à crédit bord champ ou au centre de groupage, dépôt vente chez le coxeur, agent commissionnaire, dans les centres (groupage, éclatement).
- *Les commerçants* : c'est un groupe d'acteurs rompus dans les transactions des produits du frais. Ils sont présents au niveau de la production et des marchés.
- *Les magasins spécialisés, supermarchés, superettes* : ils assurent un commerce de détail au bout de la chaîne de distribution, notamment dans les grands centres urbains. Ils introduisent souvent des démarches novatrices dans le système traditionnel : option sur la qualité des produits avec en retour un niveau de prix plus relevé, sélection à partir d'offres de plusieurs fournisseurs, rigueur dans la régularité des livraisons, etc.

- *Les hôtels, casernes militaires, centres universitaires et écoles, hôpitaux* : ce sont des centres de consommation dont le système d'approvisionnement est quasi identique à celui du maillon précédent. Cependant leur demande est souvent instable et reste liée à des cycles qui leur sont propres (saison touristique, période de scolarité, etc.).
- *Les ménages et divers restaurants* : ils constituent l'essentiel des débouchés de la production nationale de légumes. Leur diversité renforce le commerce de détail, l'affinement des modes d'approvisionnement, de vente et de conditionnement des produits, du fait de la multiplicité de la demande.
- *Les transformateurs* : il s'agit des agroindustriels et des petites unités de transformation gérées généralement par les organisations de femmes. Si au niveau industriel, les contrats de production sont conclus, pour les petites unités, la tendance est certes la contractualisation mais l'essentiel des approvisionnements se réalise encore hors contrat. .
- *Les transporteurs* : contribuent beaucoup dans les circuits, les zones de production étant souvent éloignées des centres de consommation. Ils jouent un rôle dans la préservation de la qualité des produits mais sont également à l'origine du renchérissement des prix de vente.
- *Les banques et structures financières décentralisées* : le financement de la commercialisation des produits frais est abordé avec beaucoup de prudence par les établissements financiers en raison du caractère spéculatif des transactions et du manque d'assurance de l'activité.

8.1.2. LES DIFFICULTES DE LA GRAPPE HORTICOLE

De manière générale, plusieurs difficultés communes sont notées au niveau de la grappe horticole :

Tableau 5: Problématiques communes à la grappe horticole au Sénégal

ETAPE DE LA CHAÎNE DE VALEUR	CONTRAINTES	SOLUTIONS PRECONISEES
ORGANISATION	<ul style="list-style-type: none"> - La dispersion des acteurs - L'installation non contrôlée de nouveaux acteurs - L'existence de traitants 	<ul style="list-style-type: none"> - Fédérer les organisations de producteurs - Tendre vers des organisations par produit - Encadrer les nouveaux venus dans la filière - Améliorer les cadres de concertation
FINANCEMENT	<ul style="list-style-type: none"> - Inexistence de structure de financement pour la filière - Financement assujéti à la qualité - Inexistence de structure d'aide à la qualité - Une certaine rivalité entre bailleurs - Absence de solutions 	<ul style="list-style-type: none"> - S'orienter vers des conventions avec la CNCAS et les SFD - Mettre en place une structure d'accompagnement pour la mise en œuvre des règlements et pour la certification - Faire intervenir les bailleurs par zones ou par produits
PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none"> - Rareté des semences certifiées et hybrides - Coût prohibitif des semences - Zones de production limitées 	<ul style="list-style-type: none"> - S'orienter vers la subvention de la filière depuis l'acquisition du terrain jusqu'à l'exportation - Développer une filière semencière
LOGISTIQUE	<ul style="list-style-type: none"> - Le conditionnement des produits est réalisé loin du lieu d'embarquement - Les conteners ne sont pas dans les conditions de température requises - Les difficultés logistiques (un seul armateur passe par Dakar) 	<ul style="list-style-type: none"> - Diversifier l'offre en négociant avec d'autres transporteurs - Les professionnels doivent contribuer à la mise en place des containers respectant les normes
QUALITE	<ul style="list-style-type: none"> - De nombreux problèmes sanitaires et phytosanitaires constatés sur les produits - Difficultés de se conformer aux normes européennes applicables 	<ul style="list-style-type: none"> - Améliorer les conditions sanitaires d'exploitation, de conditionnement et de transport - Encadrer et former les producteurs - Diligenter le dossier du laboratoire national de contrôle
MARCHE	<ul style="list-style-type: none"> - La fragmentation de l'offre - Demande de plus en plus croissante - La saisonnalité des marchés - Faible niveau d'intégration de la filière en Afrique - La cherté des taxes portuaires - L'équation des barrières non tarifaires au niveau des marchés d'export - La longue coexistence entre l'ONAPES et le SEPAS 	<ul style="list-style-type: none"> - Effort de conformité aux normes européennes - Harmoniser à la baisse des taxes sur légumes et fruits - Mettre l'accent également sur le marché local qui peut être très porteur - Sous traiter la transformation de certains produits - Mieux exploiter les opportunités de l'AGOA

Source : Groupe de travail sur la grappe horticole, 2010

Il existe des contraintes spécifiques dressées par le groupe de grappe en fonction des zones de production.

Tableau 6: Problématiques spécifiques à la grappe horticole au Sénégal selon les zones de production

ZONE DE PRODUCTION	CONTRAINTES
NIAYES	<ul style="list-style-type: none"> - Non disponibilité des infrastructures et logistiques de transport adaptées aux denrées périssables. - Accès au financement - Main d'oeuvre de récolte insuffisante - Déficit de services de transport et logistique maritimes aux exportations de fruits et légumes frais. - Dysfonctionnement dans l'accès aux informations (traçabilité, conditions de stockage) sur les expéditions des produits horticoles - Accès aux intrants et matériels agricoles
ZIGUINCHOR	<ul style="list-style-type: none"> - Déficit d'ouvrages et infrastructures de maîtrise d'eau (barrages non fonctionnels, bassins de rétention inexistant, techniques d'irrigation) - <input type="checkbox"/> Retard dans l'aménagement des infrastructures du Port de Ziguinchor - <input type="checkbox"/> Organisation fédération régionale des Horticultures déstructurée - <input type="checkbox"/> Enclavement et difficultés d'acheminement des marchandises aux points de ventes (absences de fret maritime, pistes inexistantes, contrôles routiers récurrents et tracassant) - <input type="checkbox"/> Lutte contre la mouche des fruits - <input type="checkbox"/> Accès au crédit - <input type="checkbox"/> Difficultés de réaménagement et d'entretien des périmètres agricoles désaffectés - <input type="checkbox"/> Aménagements hydro agricoles non réalisés - <input type="checkbox"/> Inexistence de source de Financement et insuffisance des subventions - <input type="checkbox"/> Inexistence de structure d'appui à la qualité en conformité aux normes internationales - Prix élevé du carburant <input type="checkbox"/>
TAMBACOUNDA	<ul style="list-style-type: none"> - Difficultés d'organisation de certaines fédérations - Faible implication des autres acteurs de la chaîne de valeur (transporteurs, grossistes, distributeurs, détaillants) - <input type="checkbox"/> Vieillessement du matériel végétal - <input type="checkbox"/> Lutte contre la Cercosporiose (Sédhiou) - <input type="checkbox"/> Système d'irrigation inadapté - <input type="checkbox"/> Irrégularité et insuffisance des récoltes - <input type="checkbox"/> Coûts élevés des intrants (biologiques) - <input type="checkbox"/> Enclavement des zones de production - <input type="checkbox"/> Rareté des infrastructures de conditionnement - <input type="checkbox"/> Inexistence de logistique de transport et de conservation adaptés aux denrées périssables - <input type="checkbox"/> Coûts élevés de l'emballage (gainés, cartons,)
REGION DU FLEUVE	<ul style="list-style-type: none"> - Accès au financement et aux marchés - i) absence de logistiques et d'infrastructures de conservation, de transformation et de commercialisation. - ii) Lutte contre les nématodes. - iii) Absence d'aménagements hydro agricoles adaptés à la culture de patates. - iiiii) Peu d'appui pour développer les résistances des espèces variétales
FASS BOYE	<ul style="list-style-type: none"> - Accès au financement. - Accès à l'eau de qualité indispensable à la consommation humaine et à la production agricole (pas de forage, ni SDE). - Aménagements hydro agricoles insuffisants - Pas d'infrastructures de conservation, de commercialisation et de transformation - Pas de pistes de production aptes à garantir la qualité des produits

Source : Groupe de travail sur la grappe horticole, 2010

Un zoom sur la chaîne de valeur tomate dresse la situation des contraintes majeures spécifiques depuis la mise en veilleuse du Comité Tomate.

Tableau 7: Problématiques spécifiques à la chaîne de valeur tomate au Sénégal

	PRINCIPALES DIFFICULTES	APPORT DES GIE & DES PRODUCTEURS	LIMITES DES GIE & DES PRODUCTEURS	APPORT DE LA FEDERATION	LIMITES DE LA FEDERATION
APPROVISIONNEMENT	<ul style="list-style-type: none"> - Fixation du prix de vente de la tomate à la SOCAS et du prix des intrants agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> - Offre de tomate de qualité 	<ul style="list-style-type: none"> - Le GIE ne participe pas à la négociation - Le GIE a donné mandat à la fédération 	<ul style="list-style-type: none"> - La fédération négocie avec la SOCAS le prix de vente de la tomate 	<ul style="list-style-type: none"> - La fédération est accusée de travailler pour les intérêts de la SOCAS - La transparence dans le renouvellement des instances est décriée
TRANSFORMATION	<ul style="list-style-type: none"> - Limitation de la campagne de Tomate - Délestage 	-	<ul style="list-style-type: none"> - Toute la production des GIE n'est pas absorbée par la SOCAS - Le ralentissement de la campagne joue sur la qualité de la production des GIE - L'achat de toute la production du GIE n'est pas garanti 	-	<ul style="list-style-type: none"> - L'achat de toute la production du GIE n'est pas garanti par la Fédération
PRODUCTION/ COMMERCIALISATION	<ul style="list-style-type: none"> - Mévente de stocks importants et manque à gagner pour les producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Mise à disposition de la production 	<ul style="list-style-type: none"> - Le GIE n' pas d'emprise sur le plan de campagne de la SOCAS - Le GIE annonce sa production disponible et reste tributaire des décisions de la SOCAS - Altération de la production ou vente sur marché parallèle 	<ul style="list-style-type: none"> - Encadrement technique et organisationnel (formation des producteurs, suivi des recettes et dépenses, suivi des rendements) - Appui à l'encadrement et à la gestion des exploitations - La fédération organise l'évacuation de la production vers les usines de la SOCAS - La fédération s'organise pour que chaque GIE 	<ul style="list-style-type: none"> - Disparité de la structuration des Fédérations - Fonctionnement irrégulier des bureaux (Tenue des assemblées générales, des Conseils d'Administration) - Règles de gestion hétéroclites d'une fédération à une autre (suivi des statistiques de production, suivi des recettes dépenses, suivi des rendements, base de données des acteurs) - Pas de définition précise des besoins d'appui (formation technique, organisation et gestion, alphabétisation, etc.).

				<p>puisse au moins vendre pour éponger les dettes à la CNCAS (entretien de la paupérisation des agriculteurs)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pas d'appui technique pour développer la transformation artisanale de la tomate en mévente - Offre proposée par les ONG plutôt qu'une demande clairement formulée par la Fédération - La Fédération n'a pas d'emprise sur le programme de production de la SOCAS - Naissance récente d'une Interprofession
<p>APPUI INSTITUTIONNEL</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'Etat n'intervient pas la fixation du prix comme il le fait pour les filières coton et arachide 	-	<ul style="list-style-type: none"> - Prix peu rémunérateurs malgré les efforts des agriculteurs 	<ul style="list-style-type: none"> - Plaidoyer timide pour un prix plus rémunérateur et des subventions 	<ul style="list-style-type: none"> - La Fédération est tributaire des décisions de la SOCAS

8.1.3. UN GRAND PAS VERS UNE GRAPPE HORTICOLE FORTE : LA NAISSANCE DE L'INTERPROFESSION HORTICOLE

L'interprofession est née suite à un processus évolutif tenant compte de plusieurs paramètres :

- La dispersion des acteurs
- L'installation non contrôlée de nouveaux acteurs
- L'existence de traitants
- Les difficultés logistiques (un seul armateur passe par Dakar)
- La longue dualité entre l'ONAPES et le SEPAS
- L'équation des barrières non tarifaires au niveau des marchés d'export
- La fragmentation de l'offre
- La cherté des taxes portuaires
- La saisonnalité des marchés

Cette mise en place de l'Interprofession des filières horticoles a débuté par la mise en place d'un comité d'Initiative regroupant les deux associations privées des professionnels de l'horticulture d'exportation (SEPAS et l'ONAPES) et des privés indépendants. Ce comité d'initiative a procédé à l'élaboration du plan d'actions court terme pour le développement et la diversification des

productions et exportations horticoles du Sénégal, validé par le Premier Ministre et qui a commencé à être mis en œuvre. Il a ensuite conduit des campagnes d'information et de partage du plan d'actions avec tous les acteurs de l'horticulture du Sénégal, à travers des tournées de sensibilisation dans les différentes zones agro écologiques du pays (Niayes, Casamance, Tambacounda, Vallée du Fleuve).

8.2. MATURITE DES CHAINES DE VALEUR TOMATE, HARICOT VERT ET MELON

La filière horticole pour les chaînes de valeur étudiées montre une forte maturité confirmant les atouts constatés dans la structuration de la filière horticole, malgré les contraintes encore existantes.

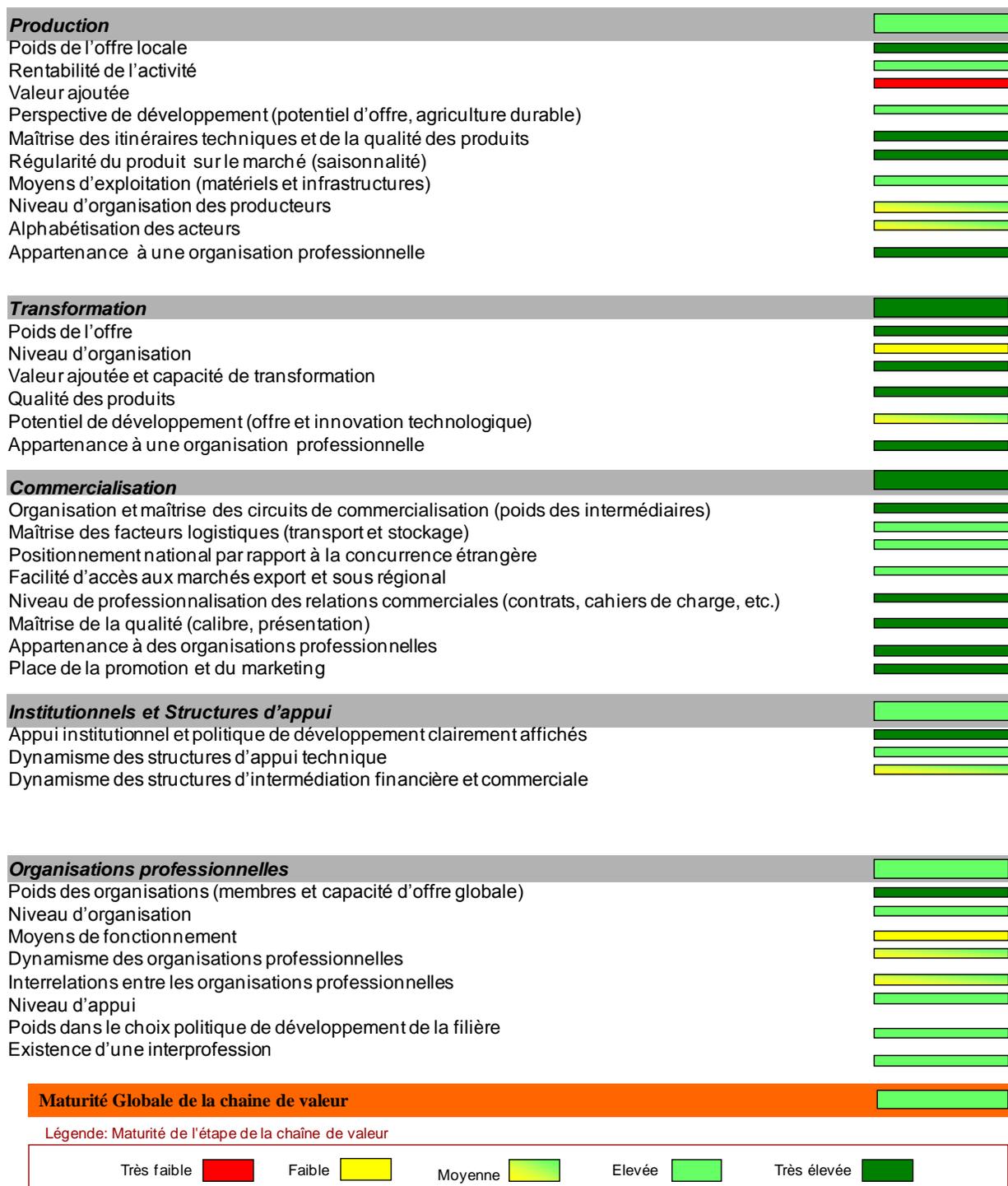


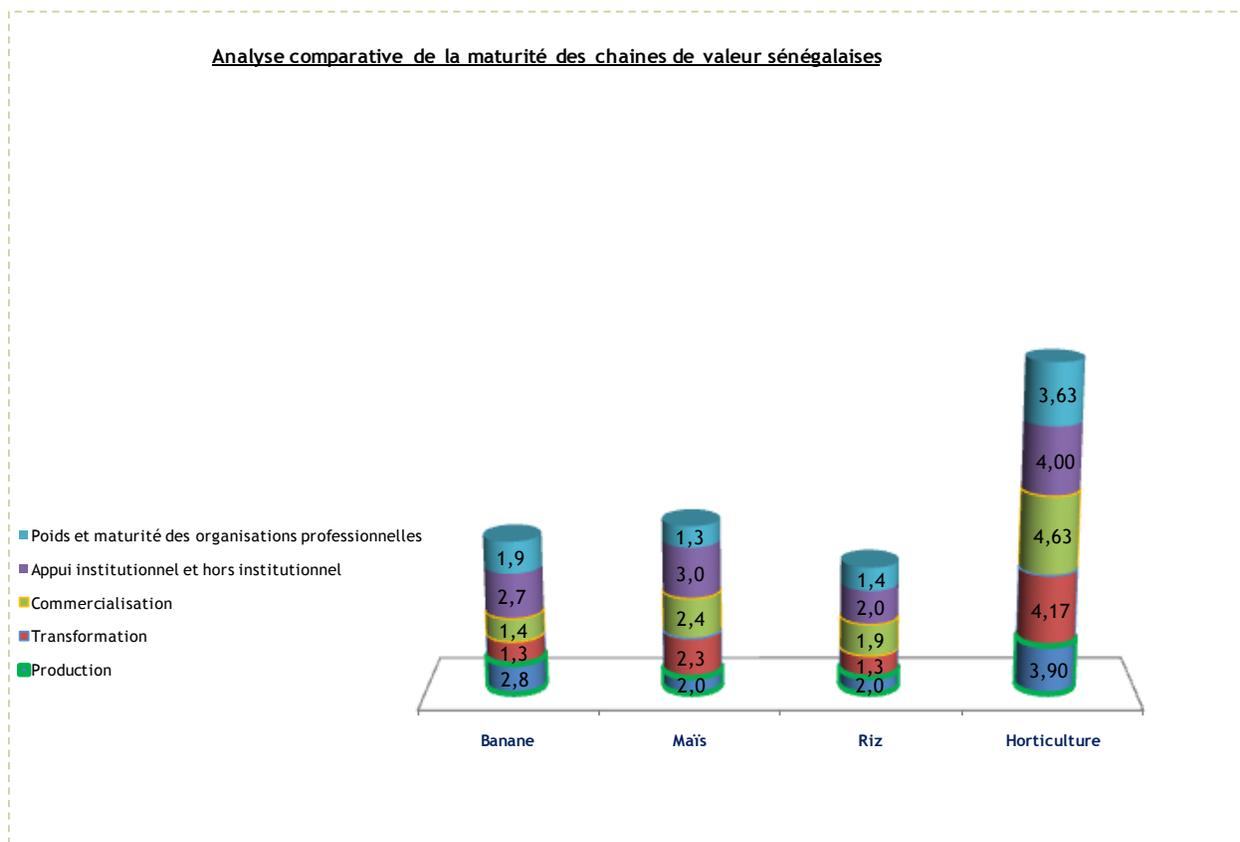
Figure 11: Evaluation de la maturité de la grappe horticole (chaines de valeur tomate, haricot vert, melon) au Sénégal

9. QUELLES INTERPROFESSIONS POUR QUELLES CHAINES DE VALEUR ?

Il s'agit de déterminer les chaînes de valeur plus aptes à aller vers une Inter Profession et le modèle qui serait le plus optimal.

9.1. NIVEAU DE MATURITE COMPAREE DES CHAINES DE VALEUR

Il apparaît respectivement que les chaînes de valeur horticulture, maïs et banane sont les plus matures pour aller vers une Inter Profession. La filière horticole étant déjà pourvue, l'accent devra désormais très rapidement sur les chaînes de valeur maïs et banane pour disposer d'InterProfessions fortes capables de porter leur développement.



Graphique N°1: Niveau de maturité des chaînes de valeur étudiées (source : AEC)

Les objectifs attendus de ces InterProfessions devraient être :

- De créer un forum où les acteurs de chaque chaîne de valeur pourraient se rencontrer avec les acteurs publics pour échanger afin d'avoir le soutien du public pour insuffler des filières compétitives
- De constituer une masse critique pour faire du plaidoyer et du lobbying
- De collecter, fiabiliser et faciliter le partage de l'information sur la chaîne de valeur en question (statistiques, bases de données, prix, etc.)
- De constituer un espace où les acteurs peuvent poser leurs problèmes et chercher des solutions pour les résoudre
- De permettre aux bailleurs d'identifier et de prioriser leurs domaines d'intervention et les modalités d'octroi de ces appuis
- De dynamiser le fonctionnement des organisations professionnelles dans toutes les zones d'implantation des chaînes de valeur.

9.2. QUEL MODELE POUR L'INTERPROFESSION

Les membres devraient être tous les acteurs et institutions publiques et parapubliques impliquées dans la chaîne de valeur (production, transformation, commercialisation, organisations professionnelles, structures d'appui institutionnelles et non institutionnelles, structures de contrôles, de promotion des produits locaux, etc.).

Parmi les acteurs institutionnels, certains devraient être présents :

- L'Agence de Promotion des Investissements (APIX SA)
- L'Agence Nationale du Plan de Retour Vers l'Agriculture (AN REVA)
- L'Association Sénégalaise de Promotion des Exportations (ASEPEX)
- La Direction de l'Horticulture
- Le Secrétariat Exécutif du Conseil National de Sécurité alimentaire (Primature)
- L'Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA)
- L'Association Sénégalaise de Normalisation (ASN)
- La Fondation Origine Sénégal
- La Fondation CERES Locustox
- Les autres partenaires
 - Le PDMAS
 - L'Agence Française du Développement
 - L'USAID/Projet de Croissance économique
 - La Banque Mondiale
 - Le Collectif des Banques et structures financières décentralisées

Les Inter-Professions pourraient démarrer avec une organisation structurée comme suit :

Un Conseil d'Administration qui pourrait être composé d'une dizaine de membres. Ce conseil aurait une composition comme indiquée ci dessous :

- Un Président
- Un Secrétaire Général
- Un Trésorier
- Un Commissaire au Compte

Le Conseil d'Administration s'appuierait, pour les besoins de sa mission, sur des commissions permanentes chargées de l'étude des questions techniques et de la préparation des dossiers s'y rapportant dans les domaines qui leur sont respectivement dévolus:

- Commission régime foncier et facteurs de production (intrants, matériels, utilities)
- Commission production
- Commission financement et accès au crédit
- Commission accès aux marchés et commercialisation (incluant les aspects infrastructures et logistique, normes, qualité et certification)
- Commission règlement des litiges
- Commission stratégie et développement organisationnel (incluant les aspects renforcement des capacités des organisations, la recherche-développement, la recherche de partenaires, le plaidoyer).

9.3. LES PRE-REQUIS POUR ALLER VERS LES INTERPROFESSIONS

Suite à l'atelier de partage sur l'Inter Profession, organisé par la SCA en partenariat avec le PCE/USAID et ayant regroupé tous les acteurs des ces chaînes de valeur, il ressort un certains nombre de pré requis avant de basculer vers les Inter Professions.

9.3.1. PRE REQUIS POUR LA CHAINE DE VALEUR BANANE

Il est ressorti la nécessité de mieux structurer la chaîne de valeur avant d'aller vers une Inter Profession. Le modèle organisationnel retenu serait de disposer d'Associations qui regrouperaient les acteurs de la chaîne de valeur à savoir :

- Fédérations de producteurs
- Regroupements de commerçants
- Collectifs des transporteurs
- Transformateurs et fournisseurs d'intrants
- Associations des consommateurs

L'organisation serait structurée de la sorte :

- Une Assemblée Générale
- Un Conseil d'Administration
- Et un Bureau Exécutif

L'origine des ressources serait double :

- Des ressources internes à travers les cotisations, les prestations de services et des redevances éventuelles.
- Des ressources externes provenant des partenaires techniques et financiers, des ONG, de l'Etat, etc.

Pour ce faire, la feuille de route proposée en urgence s'articulera autour de 3 activités majeures :

- **Sensibilisation et information des acteurs à la base sur les avantages d'une cooperative et les limites de l'association**
- **Finalisation et adoption du modèle de cooperative**
- **Uniformisation et centralisation de la commercialisation au niveau de la Fédération**

9.3.2. PRE REQUIS POUR LA CHAÎNE DE VALEUR MAIS

Le modèle organisationnel actuel laisse le choix aux acteurs de s'organiser soit en opérateurs individuels, ou en GIE ou en Coopératives. Le modèle proposé serait un noyau de collègues d'acteurs pour chacun des segments de la chaîne de valeur (Producteurs, fournisseurs d'intrant et de matériel, transformateurs, Consommateur...)

Les acteurs de la filière misent plutôt sur une concertation rapide avec les représentants des collègues pour mettre sur la table l'essentiel des contraintes communes et coopérer pour définir les solutions idoines pour les lever. Pour l'heure, les ressources permettant le fonctionnement de ces collègues proviendraient des cotisations, des partenaires techniques et financiers, des ONG et de l'Etat.

Les actions urgentes à lancer pour cette chaîne de valeur sont les suivantes :

- **Organiser et réunir les collèges, définir le mode de représentativité de chacun**
- **Faire le diagnostic à date par collège**
- **Réunion de la table de concertation et définition d'un plan stratégique et du statut du cadre de concertation**

9.3.3. PRE REQUIS POUR LA CHAINE DE VALEUR RIZ

Le modèle organisationnel proposé serait une Inter Profession qui aura le statut de Coopérative regroupant des collèges d'acteurs pour chacun des segments de la chaîne de valeur (Producteurs, fournisseurs d'intrant et de matériel, transformateurs, Consommateur...). Les retombées attendues par les acteurs seraient multiples :

- Professionnalisation des producteurs
- Industrialisation de la transformation
- Mobilisation des financements
- Fournitures des services aux membres
- Mutualisation des forces (économie d'échelle)
- Développement d'outils d'aide à la décision

Les ressources permettant le fonctionnement de l'Inter Profession proviendraient des cotisations et droits d'adhésion des membres ainsi que des redevances.

Les actions urgentes à lancer pour cette chaîne de valeur sont les suivantes :

- **Sensibilisation des acteurs**
- **Mobilisation des membres**
- **Finalisation de la réflexion devant mener à la naissance de l'Inter Profession**

CONCLUSION

La présente étude sur l'organisation des filières agricoles a porté sur les chaînes de valeur suivantes : maïs, riz, banane, horticulture (tomate, melon et haricot vert). Elle visait au-delà d'une introspection de ces chaînes de valeur à évaluer le degré de maturité des filières en perspective de la mise en place future d'Interprofessions capables de porter le plaidoyer pour assurer le développement de ces chaînes de valeur et l'amélioration de leur compétitivité. C'est aussi une étude préalable à la restructuration de la Grappe Agriculture-Agro industrie (GAAI) qui semble aujourd'hui avoir besoin d'une meilleure structuration pour une meilleure prise en charge des voies devant baliser sa compétitivité en vue de consolider le choix fait par les pouvoirs publics d'en faire un levier clé de l'émergence du Sénégal à travers la Stratégie de Croissance Accélérée.

Les principales recommandations en vue d'une restructuration de la GAAI sont :

- L'éclatement de l'actuelle GAAI pour plus d'efficacité
- L'avènement d'InterProfessions sur des chaînes de valeur jugées capables de porter efficacement ces futures grappes qui émergeront de la restructuration de l'actuelle GAAI

Il apparaît nettement que le chemin à parcourir reste encore long au regard des limites objectives identifiées et la jeune expérience de l'Interprofession horticole sur laquelle la capitalisation reste encore prématurée car n'ayant pas réellement de vécu. Toutefois, il est possible d'aller graduellement vers la mise en place progressive d'une Interprofession pour le Maïs et pour la Banane.

L'interprofession pour la chaîne de valeur riz, reste dans le domaine du possible, mais n'aura d'intérêt qu'à partir du moment où l'offre locale connaîtra une valeur significative capable de contrebalancer la facture rizicole nationale encore bien épicée.

Par ailleurs, les conclusions de l'Atelier sur les Inter-Professions ont mis l'accent sur la nécessité de régler certains préalables avant de basculer vers ces Inter Professions.

Il s'agit entre autre :

- De mieux structurer les segments et les organisations de base
- De mieux structurer les chaînes de valeur
- De déployer une feuille de route liminaire spécifique à chaque chaîne de valeur

Au demeurant, la restructuration de la GAAI passe inéluctablement par un recensement exhaustif de tous les acteurs de chaînes de valeur la constituant pour hisser ce pilier vers plus de professionnalisme et d'efficacité. En dernier ressort, l'appui institutionnel qui est à saluer, mérite d'être renforcé notamment sur les axes organisationnels, législatifs et réglementaires pour disposer d'un environnement des affaires dans cette GAAI suffisamment attractif, protégé afin de réussir le pari d'arriver au rendez-vous de 2015 avec un Sénégal émergent.

BIBLIOGRAPHIE

- **ANCAR:** Statistique agricole de la Direction régionale (Kaolack/Kaffrine) de 2006 à 2010
- **ANSD :** Situation économique et sociale du Sénégal en 2008, Novembre 2009
- **APROVAG :** Répertoire des commerçants vendeurs de banane de 2004 à 2009
- **APROVAG :** Statistique de la commercialisation de 2004 à 2009
- **DAPS :** Statistique des productions agricoles de la région de Tambacounda des campagnes 2004/2005 à 2009/2010
- **DRDR :** Statistiques de la région de Kolda de 2003 à 2010
- **GLG CONSULTANTS:** Etude sur la compétitivité du riz de la vallée du fleuve Sénégal (VFS) sur les marchés nationaux et régionaux, Octobre 2009
- **FONDATION ORIGINE SENEGAL:** Note de présentation de la Fondation Origine Sénégal/ Fruits et Légumes, 2011
- **FONDATION ORIGINE SENEGAL:** Statistiques d'exportation de produits horticoles et fruitiers, 2011
- **PDMAS :** Analyse détaillée de la Campagne 2010 en comparaison aux 3 dernières campagnes (contre-saison et mangue), 2011.
- **PROGRAMME ALIMENTAIRE MONDIAL DES NATIONS UNIES :** Rapport d'analyse de marché, Sénégal : commerce du riz, Août 2008
- **SAED:** Banques de données socioéconomiques, statistiques cultures irriguées de 1965 à 2009
- **SAED :** Statistique des productions agricoles de la région de Saint Louis de 1990 à 2009
- **SAED :** Statistique des productions agricoles de la région de Kédougou des campagnes 2004/2005 à 2009/2010
- **SENAGROSOL-CONSULT :** Etude sur la filière Banane, rapport final, Mai 2006
- **USAID:** Global food security response : Senegal rice study, micro report N° 160, October 2009
- **USAID-PCE, FAYE Mamadou, NDIAYE Jean Pierre, FALL Amadou Abdoulaye, KELLY Valerie :** Analyse de la filière engrais au Sénégal et de son évolution sur la période 2000 à 2009, 2010.
- **USAID-PCE / WADE IDRISSE et NDIAYE OUMAR SAMBA:** Rapport de l'étude sur la structure des marchés et facteurs de compétitivité du maïs importé, 2010.
- **VECO :** Filière de la banane au Sénégal, analyse des moyens d'existence et analyse de la filière, Décembre 2008

PERSONNES RENCONTREES

Nom	Fonction	Numéro téléphone	Zone
Cheikh NGANE	Président Conseil d'Administration Interprofession horticole du Sénégal	77 644 04 41	Ouest
El hadji THIAM	Producteur de Maïs	77 679 94 23	Bassin arachidier
Ousmane CISSE	Producteur de Maïs	77 536 66 51	Bassin arachidier
Cheikhna BARRY	Producteur de Maïs	77 568 54 93	Bassin arachidier
Mouhamadou Sadikh NDAO	Producteur de Maïs	77 630 78 76	Bassin arachidier
Jean Charles FAYE)	Directeur ANCAR Kaolack	77 561 71 70	Bassin arachidier
Mamadou DIOUF	Responsable Suivi Evaluation ANCAR Kaolack		Bassin arachidier
Mamadou Lamine KEITA	UNAFIBS	77 644 48 77	Ouest
Papa Amadou SIDIBE	Chargé de projet FOS/FL	77 566 50 36	Ouest
Moulaye KANDE	DG SEDAB	77 644 95 89	Ouest
Mr Ousmane Camara	Chef SDDR (Service Départemental du Développement Rural) de Fatick		Bassin arachidier
Mr THIANG	Responsable des statistiques SDDR de Fatick		Bassin arachidier
Omar BOYE	Directeur adjoint AGROPHYTEX	77 569 93 16	Ouest
Anna PERENIC	CHOCOSEN	77 332 12 90	Ouest
Dr Pape SECK	Cogérant AVISEN	77 644 45 44	Ouest
Mme Nicole GAKOU	Présidente UFCE (Union des Femmes Chef d'Entreprise)		Ouest
Valérie NDIAYE	UFCE	77 640 44 94	Ouest
Amadou THIAM	Responsable du suivi évaluation à la SAED	77 538 58 77	Vallée
Oumar Samba SOW	Responsable de la professionnalisation des filières à la SAED	77 646 65 45	Vallée
Paul Marie FAYE	SAED de MATAM	77 901 74 52	Vallée
Saboury NDIAYE	Responsable du suivi évaluation au PRODAM de Matam	77 906 75 35	Vallée
Madame NDAW	Responsable DRDR de ST	77 649 29 94	Vallée
Abou THIOUB	Président de la filière Maïs de la vallée Président comité maïs sorgho de Matam	77 542 42 88	Vallée
Sergine FAYE	secrétaire générale de la filière Tomate	77 615 91 71	Vallée
Abourahmane MBOJI	Président de la filière banane de la vallée et deuxième vice président Fédération Nationale de la filière banane	77 351 15 75 77 944 19 27	Vallée
Amadou Boubou DIALLO	Producteur de RIZ du village de wouro demarry	77 561 74 54	Vallée
Cheik Tidjane SALL	Producteur de tomate	77 421 04 59	Vallée
Alfousseynou KONATE	Ancien coordinateur technique de l'APROVAG, agent du PCE/Usaid à Tambacounda		Sud-Est
Sidy DIAW	Actuel Coordinateur Technique de l'APROVAG	77 515 77 45	Sud-Est
Jean Marie SARR,	Responsable de la transformation d'APROVAG	77 654 48 98	Sud-Est
Youssooupha DIAW	Producteur GIE Tilo Tilo à wassadou	70 109 71 20	Sud-Est
Macoumba DIA	Producteur et Président GIE Djambar Bade	77 554 99 66	Sud-Est
Bassirou DIALLO	Commerçant de banane	77 563 1768	Sud-Est

ANNEXE : BASE D'ACTEURS

FILIERE MAÏS

ZONE	DEPARTEMENT	ACTEURS	CONTACT	SEGMENT DE LA CHAÏNE DE VALEUR
BASSIN ARACHIDIER	PAOSKOTO	EL HADJI THIAM	77 679 94 23	PRODUCTEUR
BASSIN ARACHIDIER	NIORO	OUSMANE CISSE	77 536 66 51	PRODUCTEUR
BASSIN ARACHIDIER	NIORO	CHIEIKHNA BARRY	77 568 54 93	PRODUCTEUR
BASSIN ARACHIDIER	NIORO	MOUHAMADOU SADIKH NDAO	77 630 78 76	PRODUCTEUR
SUD-EST	TAMBA	DJIBEL SECK	702070099	PRODUCTEUR
SUD-EST	TAMBA	BOULEL DIALLO	774434447	PRODUCTEUR
SUD-EST	KOLDA	ALIOU FALL	77 437 05 51	PRODUCTEUR
SUD-EST	KEDOUGOU	FMU		ORGANISATION PRODUCTEUR
SUD-EST	TAMBA	SODEFTEX (GOULE GUEYE)	765292103	STRUCTURE D'APPUI
SUD-EST	TAMBA	DRDR (PIERRE DIOUF)		STRUCTURE D'APPUI
SUD-EST	KOLDA	DRDR (ABDOU SALAM SEYDI)		STRUCTURE D'APPUI
BASSIN ARACHIDIER	KAOLACK	ANCAR (JEAN CHARLES FAYE)		STRUCTURE D'APPUI
OUEST	DAKAR	SEDAP (MOULAYE KANDE)	77 644 95 89	STRUCTURE D'APPUI
OUEST	DAKAR	AGROPHYTEX Omar Boye	77 569 93 16	STRUCTURE D'APPUI
OUEST	DAKAR	TOGUNA Thierno Sall	77 644 43 76	STRUCTURE D'APPUI
OUEST	DAKAR	SOENA Serigne Amar	776388997	STRUCTURE D'APPUI
OUEST	DAKAR	CHOCOSEN Anna Pérénic	773321290	AGROINDUSTRIE
OUEST	DAKAR	AVISEN Dr Pape Seck	776444544	AGROINDUSTRIE
OUEST	DAKAR	NMA Mme MBAYE	33 879 00 00	AGROINDUSTRIE
OUEST	DAKAR	SEDIMA Mme LAMBAL	338398900	AGROINDUSTRIE
OUEST	DAKAR	Ibrahima SOW (marché Ngélaw)	338243139	COMMERCIALISATION

OUEST	DAKAR	Modou Gueye (marché Mbabass, cantine 102 et 103)	338250732	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Ibou Faye (marché Mbabass, cantine 95)	775535765	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Alioune Sarr (marché grand dakar, cantine 2)	338242149	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Mbaye niang (marché castors)	775531435	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Modou Seck (marché GTPA)	338553969	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Moussa Beye (marché GTPA)	338555333	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Bassirou Diaw (marché GTPA)	338354538	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Moustapha Ndiaye (marché GTPA)	775501284	COMMERCIALISATION
OUEST	PIKINE	Makhtar Soumaré (Marché unité 3)	338551685	COMMERCIALISATION
OUEST	PIKINE	Cheikh Ndiaye (marché boubess)	338774829	COMMERCIALISATION
OUEST	PIKINE	Mamadou habib Diop (marché chavannel)	775578836	COMMERCIALISATION
OUEST	PIKINE	Abdoul Aziz Samb (marché zine)	338549529	COMMERCIALISATION
OUEST	PIKINE	Oumar Bousso (marché ben barraque)	338379105	COMMERCIALISATION
OUEST	PIKINE	Badou faye (marché arafat)	775747705	COMMERCIALISATION
OUEST	PIKINE	Khadim ngom (marché arafat)	766858580	COMMERCIALISATION
OUEST	RUFISQUE	Mor FALL (marché central)	776443409	COMMERCIALISATION
OUEST	RUFISQUE	Abdou FAYE(marché central)	776497104	COMMERCIALISATION
OUEST	RUFISQUE	Badou Faye (marché central)	338366386	COMMERCIALISATION
OUEST	RUFISQUE	Mamadou faye samb (marché central)	338364097	COMMERCIALISATION
OUEST	RUFISQUE	Demba BA (marché central)	338360314	COMMERCIALISATION
OUEST	RUFISQUE	Azizi seck (marché central)	338363079	COMMERCIALISATION
OUEST	RUFISQUE	Mandella Fall (marché central)	338363622	COMMERCIALISATION
OUEST	RUFISQUE	Samba Dème (marché central)	338362055	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	TOUBA	Ousmane Touré	339780625	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	TOUBA	Sidy Dieng	339784236	COMMERCIALISATION

BASSIN ARACHIDIER	TOUBA	Ngagne Kassé	339766633	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	TOUBA	Mouhadane Dia	775130167	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	TOUBA	Abdou Fatah Ndiaye	775494101	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	TOUBA	Ndongo Sall	775628932	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	TOUBA	Modou Kane	339787206	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	TOUBA	Dame Ngom	776572481	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	TOUBA	Adama Diop	339758370	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	TOUBA	Modou niang	339757039	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	DIOURBEL	Fallou Ndour	776434109	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	DIOURBEL	Mamadou konté	776579084	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	DIOURBEL	El hadji faye	339711698	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	DIOURBEL	Babacar Bèye	339711000	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	DIOURBEL	Ousseynou Ndiaye	339715157	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	DIOURBEL	Pape Diallo	775559901	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	DIOURBEL	Cheikhou Diallo	339512365	COMMERCIALISATION
VALLEE	SAINT LOUIS	Pape DIAGNE	339611215/775690202	COMMERCIALISATION
VALLEE	SAINT LOUIS	Birane BOYE	776382569	COMMERCIALISATION
BASSIN ARACHIDIER	NIORO	Ousmane Thiam	77 551 95 51	PRODUCTEUR
BASSIN ARACHIDIER	NIORO	Nimna Diayté	77 578 01 83	PRODUCTEUR
BASSIN ARACHIDIER	NIORO	Amath Diakhaté Niasse	77 364 35 67	PRODUCTEUR
BASSIN ARACHIDIER	NIORO	Mame Amath Niasse	76 694 23 42	PRODUCTEUR
BASSIN ARACHIDIER	Saly Escalé	Cheikhou Seck	775514101	PRODUCTEUR
BASSIN ARACHIDIER	TAMBA	Djibel Seck	702070099	PRODUCTEUR
BASSIN ARACHIDIER	NIORO	Bara Ndiaye	779451727	PRODUCTEUR
SUD-EST	TAMBA	Amadou Diallo	774562499	PRODUCTEUR

SUD-EST	TAMBA	Boulèle Diallo	774434447	PRODUCTEUR
SUD-EST	TAMBA	Idy Wane	33 983 65 40	PRODUCTEUR
SUD-EST	KEDOUGOU	Agna Diallo	77 572 60 62	PRODUCTEUR
SUD-EST	KEDOUGOU	Mouhammadou Baldé	77 725 65 01	PRODUCTEUR
SUD-EST	Bonconto	Abdoulaye Kandé	773704542	PRODUCTEUR
SUD-EST	Fafacourou	El Bassirou Diallo	77 645 90 45/ 76 671 73 12	PRODUCTEUR
SUD-EST	Mampatim	Souleymane Baldé	771650565	PRODUCTEUR
SUD-EST	DINGUIRAYE	Mamadou Dieng	777434046	PRODUCTEUR
SUD-EST	DIAROUME	Boubacar Dieng	776590218	PRODUCTEUR
SUD-EST	KOUNKANE	Mamadou Saydou Boiro	77 517 06 87/ 77 572 31 59	PRODUCTEUR
SUD-EST	VELINGARA	Moussa Dieng	76 129 61 60	PRODUCTEUR
SUD-EST	MISSIRA	Yoro Traoré	70 107 36 51	PRODUCTEUR
SUD-EST	SALEMATA	Amadou Diouldé Touré	77 732 77 26	PRODUCTEUR
SUD-EST	KOLDA	Aliou Fall	77 437 05 51	PRODUCTEUR
VALLEE	SAINT LOUIS	Abou THIOUB,Président de la filière Maïs de la vallée Président comité maïs sorgho de Matam	77 542 42 88	PRODUCTEUR

FILIERE RIZ

ZONE	DEPARTEMENT	ACTEURS	CONTACT	SEGMENT DE LA CHAINE DE VALEUR
VALLEE	SAINT LOUIS	FEPRODES (PENDA GUEYE CISSE)	77 630 64 54	ORGANISATION PROFESSIONNELLES
VALLEE	RICHARD TOLL	UNIS NORD (OUSSEYNOU NDIAYE)	77 522 81 74	ORGANISATION PROFESSIONNELLES + 1 PRODUCTEUR
OUEST	DAKAR	FNPRS (FEDERATION NATIONAL DES PRODUCTEURS DE RIZ AU SENEGAL) SALIOU SARR	77 650 98 80	ORGANISATION PROFESSIONNELLES
SUD-EST	TAMBA	PAPIL (Riz pluvial)		STRUCTURE D'APPUI
SUD-EST	VELINGARA	FEPROBA (LANDING DIEME)	77 543 82 47	ORGANISATION PROFESSIONNELLES
VALLEE	ROSS BETHIO	FPA (NDIAWAR DIO)	77 637 47 85	ORGANISATION PROFESSIONNELLES
VALLEE	ROSS BETHIO	PINORD (DJIBRIL DIAW)	77 553 36 34/33 963 81 50	ORGANISATION PROFESSIONNELLES
VALLEE	MATAM	ASPRODEB		ORGANISATION PROFESSIONNELLES + 2 PRODUCTEURS
OUEST	DAKAR	UNACOIS (SECRETAIRE GENERAL)		ORGANISATION PROFESSIONNELLES
VALLEE	ROSS BETHIO	ARN (ASSOCIATION DES RIZIERS DU NORD) DR BABACAR FALL	77 635 54 36	RIZIER
VALLEE	ROSS BETHIO			RIZIER
OUEST	DAKAR	MOUSTAPHA TALL (ETABLISSEMENT MOUSTAPHA TALL)	77 639 3710 / 33 889 3333	IMPORTATEUR
OUEST	DAKAR	KARIM CHARARA (COMTRADE)	774 506 272	IMPORTATEUR
OUEST	DAKAR	MARIEME NDIIOUK (SENCOM)	77 644 2259 / 33 823 3471	IMPORTATEUR
OUEST	DAKAR	CODOU SEYE	77 639 9119 / 33 821 2880	IMPORTATEUR
VALLEE	SAINT LOUIS	SAED (SEYNI NDAO)	776391521	INSTITUTION
VALLEE	MATAM	PRODAM (THIERNO BA , CHEIKH FALL)	77 636 04 49	INSTITUTION
OUEST	DAKAR	SODAGRI (BIRANE KANE)	33 821 04 26	STRUCTURE D'APPUI
VALLEE	SAINT LOUIS	Moussa KANE, Pdt UNION DEBI TIGUET		ORGANISATION PROFESSIONNELLE
VALLEE	SAINT LOUIS	Ndiawar DIOP , Pdt UNION BOUNDOUM	77 637 47 85	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
VALLEE	SAINT LOUIS	Mamadou KANE , Pdt UNION KOBILLO	77 563 64 97	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
VALLEE	SAINT LOUIS	Abdoul DIAKO , Pdt Association Kawral Ngenaar é Bossea	77 563 09 47	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
VALLEE	SAINT LOUIS	Mambaye DIOP , Pdt Union Thilène	77 554 76 44	ORGANISATION PROFESSIONNELLE

VALLEE	SAINT LOUIS	KORKA DIAW , Pdt GIE MALAL YERO	77 646 18 06	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
VALLEE	SAINT LOUIS	Iba Sall , Pdt Entreprise Coumba Nor Thiam	77 639 11 87	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
VALLEE	SAINT LOUIS	SAWDIATOU GEY , Pdt GIE XAAR YALLA GEY	77 244 45 94	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
VALLEE	SAINT LOUIS	AMADOU TALL UNION SP1 NDIERBA	77 537 12 31	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
OUEST	DAKAR	Bocar Samba Dièye, Etablissements Bocar Samba Dieye	77 638 4410 / 33 825 3011	IMPORTATEUR
OUEST	DAKAR	Amadou Lo, SEIVCOM	77 638 2368/ 33822 3519	IMPORTATEUR
OUEST	DAKAR	Mamadou Sarr, SAFCOM	77 644 2325 / 33 869 3070	IMPORTATEUR
OUEST	DAKAR	Moustapha Ndiaye	77 638 2970 / 33 821 8280	IMPORTATEUR
OUEST	DAKAR	Ibrahima Diop, TIGER DENREES	77 681 0000 / 33 859 2622	IMPORTATEUR
OUEST	DAKAR	Mouhamadou Kane, NOVEL SENEGAL	77 586 4032 / 33 869 0600	IMPORTATEUR
OUEST	DAKAR	Mohit Agarwal, DG SOSEMA SUARL	338693125 / 77 529 3022	IMPORTATEUR
VALLEE	SAINT LOUIS	Mamoudou Deme SAED	339611380	STRUCTURE D'APPUI
OUEST	DAKAR	Vincent BADO AFRICA RICE	339626241	STRUCTURE D'APPUI
VALLEE	SAINT LOUIS	Mme Tacko Diawara NDAW DRDR ST LOUIS		STRUCTURE D'APPUI
VALLEE	MATAM	Fallilou FAYE DRDR MATAM		STRUCTURE D'APPUI
SUD-EST	KOLDA	SEYDY DRDR KOLDA		STRUCTURE D'APPUI
SUD-EST	TAMBA	Pierre DIOUF DRDR TAMBA		STRUCTURE D'APPUI
BASSIN ARACHIDIER	FATICK	David DIATTA DRDR FATICK		STRUCTURE D'APPUI
VALLEE	MATAM	Amadou THIAM, Responsable du suivi évaluation à la SAED	77 538 58 77	PRODUCTEUR
VALLEE	MATAM	Oumar Samba SOW ,Responsable de la professionnalisation des filières à la SAED	77 646 65 45	PRODUCTEUR
VALLEE	MATAM	Paul Marie FAYE , SAED de MATAM	77 901 74 52	PRODUCTEUR
VALLEE	MATAM	Saboury NDIAYE ,Responsable du suivi évaluation au PRODAM de Matam	77 906 75 35	PRODUCTEUR
VALLEE	MATAM	Madame NDAW, Responsable DRDR de ST	77 649 29 94	PRODUCTEUR
VALLEE	SAINT LOUIS	Amadou Boubou DIALLO, Producteur de RIZ du village de wouro démarry	77 561 74 54	PRODUCTEUR

FILIERE BANANE

ZONE	DEPARTEMENT	ACTEURS	CONTACT	SEGMENT DE LA CHAINE DE VALEUR
SUD-EST	TAMBA	UNAFIBS (VALENTIN MBENGUE)	775409640	ORGANISATION PRODUCTEUR
SUD-EST	SEDHIOU	YOUNOUS CAMARA	773098897	PRODUCTEUR
SUD-EST	TAMBA	APROVAG		ORGANISATION PRODUCTEUR
OUEST	RUFISQUE	FEDERATION NIANI DE SEDHIOU (MAMADOU LAMINE KEITA)	776444877	ORGANISATION PRODUCTEUR+ PRODUCTEUR
OUEST	DAKAR	PAPE AMADOU SIDIBE (GARE DE FRET)	775665036	STRUCTURE D'APPUI
VALLEE	SAINT LOUIS	Abourahmane MBOJI ,Président de la filière banane de la vallée et deuxième vice président Fédération Nationale de la filière banane	77 351 15 75 / 77 944 19 27	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
SUD-EST	TAMBA	Alfousseynou KONATE , Ancien coordinateur technique de l'APROVAG , agent du PCE/Usaid à Tambacounda		STRUCTURE D'APPUI
SUD-EST	TAMBA	Sidy DIAW, Actuel Coordinateur Technique de l'APROVAG	77 515 77 45	ORAGNISATION PROFESSIONNELLE
SUD-EST	TAMBA	Jean Marie sarr, Responsable de la transformation d'APROVAG	77 654 48 98	TRANSFORMATRICE
SUD-EST	TAMBA	Youssooupha DIAW,Producteur GIE Tilo Tilo à wassadou	70 109 71 20	PRODUCTEUR
SUD-EST	TAMBA	Macoumba DIA,Producteur et Président GIE Djambar Bade	77 554 99 66	PRODUCTEUR
SUD-EST	TAMBA	Bassirou DIALLO , Commerçant de banane	77 563 1768	COMMERCIALISATION

FILIERE HORTICOLE

ZONE	DEPARTEMENT	ACTEURS	CONTACT	SEGMENT DE LA CHAINE DE VALEUR
OUEST	DAKAR	ONAPES (CHEIKH NGANE)	77 644 04 41	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
OUEST	RUFISQUE	SEPAM SA (AWAD GAFFARI)		ORGANISATION
OUEST	DAKAR	UNION DES FEMMES CHEF D'ENTREPRISE (VALERIE NDIAYE)	77 640 44 94/33 825 22 52	ORGANISATION
OUEST	DAKAR	COMITE TOMATE (ABDOULAYE DIENG)	77 103 84 07	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
OUEST	MBORO	ASSOCIATION DES PRODUCTEURS MARAICHERS DE FASS BOYE (CHEIKH AWA BOYE)	70 200 30 98/7765228 86	ORGANISATION
OUEST	DAKAR	NEX EXPORT (MAMADOU WATT)	77 652 22 94	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	SPIA (IBRAHIMA DIEYE)	77 638 84 00	FOURNISSEURS D'INTRANS
OUEST	DAKAR	SEDAP (MOULAYE KANDE)	+221 33 832 56 09/+221 77 644 95 89	FOURNISSEURS D'INTRANS
OUEST	DAKAR	NIAYE EXPORT (MBACKE TINE)	77 163 06 54	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	AGRO NEGOCE (OUMAR SOW)	77 262 31 15	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	SAFINA (MOUNBIR FILFILI)	77 638 38 92	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	PRODUMEL		PRODUCTEUR
VALLEE	SAVOIGNE	SOCAS (Mr BARRY 33 962 66 53)	77 644 86 16	TRANSFORMATION et PRODUCTEURS (2)
OUEST	DAKAR	VERSEN (ALIOUNE CORREA)	33 825 25 00	PRODUCTEUR
OUEST	DAKAR	SEPAS (FALLY BADJI)	77 639 23 36	PRODUCTEUR
OUEST	DAKAR	STS (ABOU SAMB, FIORDELISI) ou SNTI	77 450 20 17/ 77 5160420	TRANSFORMATION
OUEST	DAKAR	LA VIVIERE (MME COULIBALY)	77 638 63 31	TRANSFORMATION
OUEST	DAKAR	CAVELLO LABELLO	77 576 80 22	PRODUCTEUR
OUEST	DAKAR	Cheikh Ngane Président/Directeur ONAPES/Master Sarl	77 644 04 41	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
OUEST	DAKAR	Fally Badji Président/Directeur SEPAS/VAN OERS	77 639 23 36	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
OUEST	THIES	Cheikh Awa Balla Mbacké Directeur Général MINAME Export	77 638 57 28	PRODUCTEUR et EXPORTATEUR
OUEST	RUFISQUE	Awad Gaffari Directeur Général SEPAM .S A	77 638 46 15	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Pape Demba Guéye Directeur Général ETS P.D.G	77 639 03 49	
OUEST	DAKAR	Alioune Coréa Directeur Général VERSEN	33 825 25 00	

OUEST	DAKAR	Alioune Ndour Diouf Directeur Domaine Agricole de NEMA	33 849 10 13	
OUEST	DAKAR	Amacodou Diouf Directeur Buur Sine International	77 656 88 20	
OUEST	DAKAR	Youssou Sall Directeur G.P.E	77 249 07 39	
OUEST	DAKAR	Christophe Marruci Directeur Soleil Vert	33 836 60 43	
OUEST	DAKAR	Bakary Dièye Directeur TOLSEN	77 569 69 72	
OUEST	DAKAR	AMADOU Ndiaye Seck Directeur ANS. INTERNATIONAL.Export	77 644 91 45	COMMERCIALISATION
OUEST		SEMAF	77 312 00 12	
OUEST	DAKAR	Malèye lèye Directeur AGRICOM.Export	77 569 50 01	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Oumar Sow Directeur AGRO.NEGOCE	77 262 31 15	
OUEST	DAKAR	Djibril Hann ETS HANN	77 554 91 22	
OUEST	DAKAR	Donal Baron Directeur Général SOCAS Eric Binson Secrétaire général	77 644 86 16	PRODUCTEUR
OUEST	DAKAR	Mounir Filfil Directeur SAFINA	77 638 38 92	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Jean Christophe saulay Directeur G.D.S	77 529 80 01	
OUEST	DAKAR	Mohamed Guèye Directeur SOLDIVE	77 450 20 18	
OUEST	DAKAR	Mickael Laurent S .C.L (société de cultures légumières)	77 529 85 30	PRODUCTEUR
OUEST	DAKAR	GREEN.Production SENEGAL	77 638 75 17	
OUEST	RUFISQUE	Madame Sarr Yasmine Hachem Directrice NIRAM maraicher	77 617 02 94	
OUEST	DAKAR	José Angel Navarro Diaz Directeur PRODUMEL	?	
OUEST	DAKAR	Flores, Directeur PROMEGALIA	?	
OUEST	DAKAR	Simon DIOH Gérant Master SARL	77 638 25 82	
OUEST	THIES	Baba Dioum Directeur CADA SARL	77 638 36 87	
OUEST	DAKAR	Seydou Sall SANEPRO	76 699 34 08	
OUEST	DAKAR	Khalifa Faye Gérant AFRICAN Label	77 635 53 43	
OUEST	RUFISQUE	Mamadou Watt Président NEX Export	77 652 22 94	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Massamba Sall Samb Directeur EANGDS SEN Fruits		

OUEST	DAKAR	Landing Badji Président APAD Diouloulou	77 512 19 64	
OUEST	RUFISQUE	Charles ADDAD Hortica Sénégal	77 635 10 95	
OUEST	DAKAR	Moussa Seck Directeur Général AGRINA Sénégal	77 332 20 36	
OUEST	DAKAR	Bassirou Mbacké	76 463 60 63	
OUEST	RUFISQUE	Fiordelisi Directeur Rocco Racioppo S.T.S	77 450 20 17/ 77 5160420	
OUEST	DAKAR	Mamadou Djitté Directeur Agral Export		
OUEST	RUFISQUE	Saer NIANG Escale Afrique	775644615	
OUEST	DAKAR	Valery Ndiaye Directrice ESTEVAL, Union des Femmes Chefs d'entreprises (UFGE : transformation produits agricoles)	77 640 44 44/33 825 22 52	TRANSFORMATION
BASSIN ARACHIDIER	FATICK	Mamour Thiam Président Association des propriétaires de vergers de mangue (Fimela)	77 658 06 51	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
OUEST		Flores Directeur Promegualia		
OUEST	DAKAR	Madame Coulibaly Directrice La vivrière (transformation)	77 638 63 31	TRANSFORMATION
SUD-EST	TAMBA	Union Nationale des Acteurs de la filière Banane du Sénégal (UNAFIBS) Tamba Sédiou Kolda	33 981 50 62/77 654 48 98	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
SUD	ZIGUINCHOR	Bonbacar Sabaly Président COEXCA : coopérative des exportateurs de Casamance	77 635 32 52	COMMERCIALISATION
OUEST	DAKAR	Adiouma Boh Président Organisation Nationale Filière Patate Douce		ORGANISATION PROFESSIONNELLE
OUEST	DAKAR	Haïdara Directeur de CESAC SARL (expert maritime)	77 638 51 14	
OUEST	DAKAR	Moulaye Kande Directeur Général SEDAB SARL (fournisseurs Intrants Agricoles)	+221 33 832 56 09/+221 77 644 95 89	STRUCTURE D'APPUI
OUEST	DAKAR	Madame Gorin Directeur Général TROPICASEN (fournisseurs Intrants et Matériels Agricoles)	+221 33 859 25 25/+221 77 647 05 72	STRUCTURE D'APPUI
OUEST	DAKAR	Mamadou BA GIE Cap-Vert (fournisseurs Intrants)	77 307 77 82	STRUCTURE D'APPUI
OUEST	DAKAR	Matar FALL Directeur Agroseed (fournisseurs Intrants)	33 822 85 52	STRUCTURE D'APPUI
OUEST	DAKAR	Ibrahima Dieye Directeur Technique et Commercial Directeur SPIA (fournisseurs Intrants)	77 638 84 00	STRUCTURE D'APPUI
OUEST		Cavelo Labello Gros producteur	77 576 80 22	PRODUCTEUR
OUEST		Président Abdoulaye Dieng Comité tomate	77 103 84 07	ORGANISATION PROFESSIONNELLE
OUEST	DAKAR	Patrick Le Doux, Directeur Plantation Banane Djibanar	77 634 70 94/33 868 73 85	PRODUCTEUR
OUEST	DAKAR	Alexandro Producteur exportateur	77 173 36 79	PRODUCTEUR
OUEST	DAKAR	Amadou Moustapha Niang Président La coop Mistah	77 642 52 98	ORGANISATION PROFESSIONNELLE

OUEST	THIES	Cheikh awa Boye President Association de producteurs maraichers de Fass boye	70 200 30 98/7765228 86	PRODUCTEUR
OUEST	DAKAR	Ibrahima Ndiongue GIE Phyto Agri		ORGANISATION PROFESSIONNELLE
OUEST	DAKAR	Saliou DIONE Directeur Ets Saliou DIONE	774505174	PRODUCTEUR
OUEST	DAKAR	Abdoulaye Traoré SAFEL	776059238	
OUEST	DAKAR	Mamadou Ngom Wakhirlou SARL	775170986	
OUEST	DAKAR	Amadou Diop Ets DIOP	773732909	
OUEST	DAKAR	Samba fall Ets Paléne	776386576	
VALLEE	SAINT LOUIS	Sergine FAYE, secrétaire général de la filière Tomate	77 615 91 71	ORGANISATION PROFESSIONNELLE

U.S. Agency for International Development

1300 Pennsylvania Avenue, NW

Washington, DC 20523

Tel: (202) 712-0000

Fax: (202) 216-3524

www.usaid.gov