

AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
PPC/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM

P4-1136 075

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

1. Project/Subproject Number 936-5447	2. Contract/Grant Number DHR 5447-Z-00-7074	3. Publication Date decembre 1989
--	--	--------------------------------------

4. Document Title/Translated Title

COMMERCIALISATION ET EXPORTATIONS HORTICOLES DU SENEGAL: CONTRAINTES, OCCASIONS ET QUESTIONS STRATEGIQUES

5. Author(s)

1. John S. Holtzman and contributaires
2. Charles J.D. Stathacos and
3. Thomas Wittenberg

6. Contributing Organization(s)

Abt Associates, Inc.

7. Page(s)	8. Report Number	9. Sponsoring A.I.D. Office S&T/RD
------------	------------------	---------------------------------------

10. Abstract (optional - 250 word limit)

11. Subject Keywords (optional)

1.	4.
2.	5.
3.	6.

12. Supplementary Notes

13. Submitting Official Jerry Martin	14. Telephone Number (301) 913-0500	15. Today's Date March 28, 1990
---	--	------------------------------------

..... DO NOT write below this line
16. DOCID

17. Document Disposition
DOCRD [] INV [] DUPLICATE []

PN-HBF-075

66045

COMMERCIALISATION ET
EXPORTATIONS
HORTICOLES DU SENEGAL:

CONTRAINTES, OCCASIONS ET
QUESTIONS STRATEGIQUES

DECEMBRE 1989

Commercialisation et exportations horticoles du Sénégal:

Contraintes, occasions et questions stratégiques

Auteur Principal

John S. Holtzman

Contributeurs

**Charles J.D. Stathacos
Thomas Wittenberg**

Collaborateurs

**Philip de Ridder
Holly Wong
Hans Mittendorf
Peter de Balogh
Dennis Winstead**

**Projet des stratégies d'amélioration du
marketing agricole (AMIS)**

**Abt Associates
4800 Montgomery Lane
Suite 600
Bethesda, MD 20814
Tel: (301) 913 0500**

Décembre 1989

Table des matières

	Page
Abréviations et sigles	viii
Préface et remerciements	xi
Résumé analytique	xiii
1.0 Introduction	1
2.0 Organisation de la production, de la commercialisation et des exportations horticoles	4
2.1 Production et commercialisation horticoles au Sénégal	4
2.1.1 Le Cap Vert et les Niayes	4
2.1.2 La vallée du Bas Sénégal (le Fleuve).....	9
2.1.3 La Casamance	13
2.1.4 L'OFADDEC et le Bassin de la rivière Anambé ...	14
2.1.5 Production horticole par d'autres petites exploitations au Sénégal	14
2.2 Organisation des exportateurs horticoles: GEPAS et ASEPAS	14
2.3 Marché intérieur potentiel	15
3.0 Production agricole récente et obstacles à son expansion	17
3.1 Evolution de la production horticole	17
3.1.1 Carences des statistiques	17
3.1.2 Caractéristiques de la production pour trois récentes campagnes agricoles	17
3.2 Contraintes pesant sur la production horticole	23
3.2.1 Contraintes pesant sur la production agricole du Cap Vert et des Niayes	23
3.2.2 Problèmes auxquels se heurte l'expansion de d'horticulture en général au Sénégal	27

4.0	Evolution des exportations vers les marchés ouest européens	28
4.1	Evolution des exportations sénégalaises pendant les années 1980.....	28
4.1.1	Exportations sénégalaises de légumes	28
4.1.2	Exportations sénégalaises de fruits	30
4.2	Importations de produits horticoles sénégalais par l'Europe de l'Ouest	33
4.2.1	Importations européennes totales	33
4.2.2	France	35
4.2.3	Allemagne de l'Ouest	38
4.2.4	Pays-Bas	38
4.2.5	Belgique/Luxembourg	41
4.2.6	Marché suisse	41
4.2.7	Europe de l'Ouest	41
4.2.8	Part en valeur des importations de produits horticoles sénégalais sur les marchés européens	43
4.3	Développements récents sur le marché horticole européen ..	43
4.3.1	Marché européen des haricots verts	43
4.3.2	Marché européen des melons	49
4.3.3	Marché européen des mangues	49
4.3.4	Tomates "cerises"	51
4.3.5	Produits transformés à base de tomate	53
4.3.6	"Capsicums".....	54
4.3.7	Gombos	54
5.0	Opinions et sentiments des importateurs européens à l'égard des produits horticoles sénégalais	55
5.1	Problèmes de qualité	55
5.2	Problèmes de fiabilité	56

5.3	Améliorations recommandées	57
5.4	A la recherche de marchés non-francophones	58
6.0	Principaux obstacles à l'arrêt du déclin du Sénégal sur les marchés horticoles européens	59
6.1	Technologie de manutention après récolte et d'emballage	59
6.2	Fret	59
6.2.1	Fret aérien	59
6.2.2	Fret maritime	61
6.3	Organisation de l'industrie maraîchère et aide gouvernementale	61
6.4	Relations entre exportateurs sénégalais et importateurs européens	63
7.0	Autres marchés potentiels d'exportation	65
7.1	Le marché ouest-africain	65
7.2	Possibilités d'exportations vers des marchés européens autres que la France	65
8.0	Possibilités d'exportations sur le marché des Etats-Unis	67
8.1	Caractéristiques du marché américain pour les fruits et légumes de contre-saison	67
8.2	Réglementations gouvernementales américaines et procédures à l'importation	69
8.2.1	Tarifs applicables aux produits sénégalais ...	69
8.2.2	Réglementations du Service d'inspection sanitaire animale et végétale (APHIS)	70
8.2.3	Règlement de sécurité alimentaire	71
8.2.4	Règlement de protection de l'environnement ...	71
8.2.5	Procédures d'importation	71

8.3	Sources d'informations sur le marché américain	72
8.4	Qualité et emballage	73
8.5	Transport et manutention	74
8.6	Contraintes à l'entrée du Sénégal sur le marché américain	74
9.0	Possibilités de créer des opérations conjointes pour promouvoir les exportations horticoles sénégalaises	76
9.1	Transfert de technologie	76
9.2	Pénétration des réseaux étrangers	76
9.3	Obstacles au développement d'opérations conjointes	77
10.0	Lacunes dans l'information et programme de recherche appliquée	79
10.1	Coûts de production et avantage comparatif.....	79
10.2	Coûts de commercialisation intérieure.....	79
10.3	Données concernant les prix et les coûts de distribution	80
10.4	Structure de la consommation horticole intérieure	82
10.5	Suivi des opérations d'exportation et des résultats de la campagne de production et de commercialisation 1989/90	83
11.0	Eléments d'un programme d'action pour le sous-secteur horticole	85
11.1	Recherche appliquée	85
11.2	Améliorer les informations concernant les marchés à l'usage des utilisateurs publics et privés	85
11.3	Problèmes et choix d'expéditions à l'étranger	86
11.4	"Ateliers" et voyages d'étude pour exportateurs sénégalais au Kenya et autres pays concurrents	87
11.5	Proposition d'une mission de l'APHIS au Sénégal	87
11.6	Pour une amélioration des mécanismes contractuels, de leur mise en vigueur effective et des incitations pour les cultivateurs à les respecter	88
	<u>Bibliographie</u>	89

Annexes

1.	Liste des fonctionnaires et entrepreneurs contactés	95
2.	Coûts de production estimés	100
3.	Annexe statistique	107
4.	Sources d'informations sur les marchés de produits horticoles en Europe	140
5.	Brève présentation du projet BUD - Sénégal	143

Liste des tableaux, cartes et graphiques

Figure 1:	Carte du Sénégal	6
Tableau 1:	Parts de marché à l'exportation de produits horticoles par entreprise et association d'exportateurs	9
Tableau 2:	Rendements et prix d'équilibre comparée de tomates produites dans différents pays	12
Tableau 3:	Production de légumes de 1985-86 à 1987-88	18
Tableau 4:	Production et échanges extérieurs pour les pommes de terre, les oignons et les tomates en 1985-1988	20
Tableau 5:	Importations de pommes de terre de semences, 1982-87	22
Tableau 6:	Production de tomates SAED (Sénégal, 1969-1986)	23
Figure 2:	Tracé prévu pour le canal de Cayors	26
Tableau 7:	Sénégal: Exportations de légumes, 1981-87	29
Tableau 8:	Sénégal: Exportations de fruits, 1981-87.....	31
Tableau 9:	Sénégal: Exportations de produits horticoles par fret aérien, saison 1988-89	32
Tableau 10:	Principales importations de produits horticoles sénégalais, 1975-1988 en Europe occidentale.....	34
Tableau 11:	France: Importations de fruits et légumes sénégalais, 1975-1989	36
Figure 3:	Importations des produits en provenance du Sénégal ..	39
Tableau 12:	République Fédérale d'Allemagne: Importations de fruits et légumes en provenance du Sénégal, 1975-86	40
Tableau 13:	Pays Bas: Importations de fruits et légumes en provenance du Sénégal, 1975-86	40
Tableau 14:	Sénégal: Expéditions de fruits et légumes vers les marchés européens	42
Tableau 15:	Importations annuelles de fruits et légumes en provenance du Sénégal (1982/86)	45
Tableau 16:	Valeur des importations de produits horticoles sénégalais par les principaux pays européens, 1982-86	46

Tableau 17:	Importations de haricots verts par la Communauté économique européenne (CEE), 1986.....	48
Tableau 18:	Importations de melons par la CEE - 1986.....	50
Tableau 19:	Importations de mangues sur les principaux marchés européens	52
Tableau 20:	Tarifs de frets aérien entre Dakar et différentes destinations	60
Tableau 21:	Répartition de la capacité de fret aérien par compagnie aérienne desservant Dakar (1988-89)	60
Tableau 22:	Importations horticoles américaines en 1988	67
Tableau 23:	Importations horticoles des Etats-Unis par origine et date	68
Tableau 24:	Fournisseurs étrangers de produits maraîchers sur le marché américain	69
Tableau 25:	Des droits de douane applicables à certains produits horticoles à l'entrée aux Etats-Unis	70
Tableau 26:	Coûts de commercialisation des haricots verts depuis l'exploitation agricole au Sénégal jusqu'au marché de gros de Rungis, à Paris: différents scénarios	81

Abréviations et sigles

ACP	Pays africains, Caraïbes et du Pacifique
AMIS	Projet des stratégies d'amélioration du marketing agricole
APHIS/ PPQ	Service d'inspection sanitaire des plantes et animaux / protection des plantes et quarantaine
ASEPAS	Association des exportateurs des produits agricoles du Sénégal
AT	Assistance technique
BALE	Bureau d'analyses macro-économiques (rattaché à l'ISRA)
BUD - Sénégal	Projet conjoint de production de légumes américains- Sénégalais
CAF	Coût, assurance, fret
CEE	Communauté Economique Européenne
CDH	Centre pour le développement de l'horticulture de Cambéréne
CIC	Centre international pour le commerce
CNCAS	Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal
CNUCED GATT	Centre des Nations-Unies pour le Commerce et le Développement "General agreement on tariffs and trade" (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)
COLEACP	Comité de liaison Europe - Afrique - Caraïbes - Pacifique (pour la promotion des Fruits Tropicaux, Légumes de contre-saison, Fleurs, Plantes ornementales et Epices)
CSS	Compagnie sucrière sénégalaise
DRC	Coût en ressources intérieures
EPA	Agence pour la protection de l'environnement (Etats-Unis)
FAB	Franco à bord
FAO	Organisation des Nations-Unies pour l'Alimentations et l'Agriculture
FAS	Service agricole étranger américain (fait partie de l'USDA, département américain de l'agriculture)

FCFA	Franc CFA
FDA	Administration américaine pour l'alimentation et les produits pharmaceutiques
FF	Francs français
FMI	Fonds monétaire international
GEPAS	Groupement des exportateurs de produits agricoles du Sénégal
GIE	Groupement d'intérêt économique
GS	Gouvernement sénégalais
Ha	Hectare
IIRPA	Institut international de recherche sur les politiques alimentaires
ISRA	Institut sénégalais de recherches agricole
KHDA	Agence pour le développement horticole du Kenya
MADIA	Gestion du développement agricole en Afrique (étude menée par la Banque mondiale)
MDR	Ministère du développement rural
MSU	Université de l'Etat du Michigan
NPA	Nouvelle politique agricole
OFADEC	Office africain pour le développement et la coopération
OICD	Office pour la coopération internationale et le développement (rattaché à l'USDAD)
RU	Royaume-Uni
SAED	Société d'aménagement et d'exploitation des terres du Delta du fleuve Sénégal et des vallées du fleuve Sénégal et de la Falémé
SAFINA	Société Africaine Industrielle et Agricole de Sebikotane
SARSA	Accord coopératif sur l'analyse des systèmes
SEDRI	Sénégalaise de Développement Rural Intégré
SEPROMA	Société d'Exploitation des Produits Maraichers

SFI	Société financière internationale
SIM	Service d'informations sur les marchés (partie du CIC)
SNTI	Société Nationale de Transformation Industrielle
SOCAS	Société de Conserverie Alimentaire du Sénégal
SONED	Société Nouvelle des Etudes de Développement en Afrique
TM	Tonne métrique
USA	Etats-Unis d'Amérique
USAID	Agence des Etats-Unis pour le développement International
USCS	Service douanier des Etats-Unis
USDA	Département de l'agriculture américain
UTA	Union des transports aériens (compagnie aérienne française)
VU	Valeur unitaire

Préface et remerciements

Ce report a été financé par des fonds propres de l'USAID/Sénégal pour le Projet concernant les stratégies d'amélioration du marketing agricole (AMIS). AMIS est un projet financé par l'AID dans le but d'améliorer l'efficacité et l'efficience des systèmes agricoles de commercialisation par:

- o le diagnostic des contraintes pesant sur les systèmes de commercialisation;
- o la formulation de politiques améliorées et la mise en place de mécanismes institutionnels et de gestion destinés à accroître l'efficacité des systèmes agricoles de commercialisation;
- o la conception, le suivi et l'évaluation de programmes pilotes d'innovations en matière technologique, de mécanismes institutionnels et de systèmes de gestion.

La préparation d'un aussi vaste rapport traitant de nombreux produits et marchés a nécessité de faire appel à un grand nombre de personnalités. Le Docteur John S. Holtzman, Directeur de la recherche au Projet AMIS, est l'auteur principal et le plus important. Il a rédigé la plus grande partie du rapport et a coordonné les efforts de l'équipe de chercheurs. Charles J.D. Stathacos et Thomas Wittenberg ont contribué à la rédaction du rapport. Stathacos, économiste agricole chez Abt Associates, a séjourné une semaine au Sénégal en septembre 1989 effectuant des travaux sur le terrain et faisant l'apport de résultats concrets lors de la rédaction du rapport final. Wittenberg, économiste agricole d'AMIS, effectua des études de marché aux Etats-Unis et rédigea la section 8 du rapport. Il étudia les données du Centre international pour le commerce concernant les prix des haricots verts, des melons et des mangues (voir Annexe 3) et rédigea également l'Annexe 4 du rapport relative aux sources d'informations concernant les marchés européens.

L'équipe de chercheurs associés comprenait Philip De Ridder, Hans Mittendorf, Peter de Balogh, Holly Wong et Dennis Winstead. De Ridder passa quatre semaines au Sénégal en janvier-février 1989 rassemblant données et documents et s'entretenant informellement avec des représentants de l'administration, des exportateurs et des producteurs. De Ridder rédigea un rapport de mission qui constitua une part importante d'une version antérieure de ce rapport. Mittendorf et de Balogh s'entretenirent informellement avec des importateurs européens en Allemagne, aux Pays Bas et en France et fournirent également certaines données accessoires sur les importations horticoles européennes. Mittendorf et de Balogh rédigèrent tous deux un résumé de leurs recherches qui furent utilisés lors de la préparation du rapport final. Wong, économiste d'Abt Associates, examina la littérature existante sur la commercialisation horticole, en particulier en ce qui concerne le marché européen des légumes et fruits tropicaux de contre-saison, et prépara des notes qui figurèrent dans le projet de rapport. Elle présenta également les données commerciales du CIC dans des tableaux Lotus et des graphiques. Dennis Winstead

apporta une aide supplémentaire à la recherche en préparant tableaux et graphiques. En plus, de l'équipe de recherche, Paula Hirschhoff aida à la préparation de la version finale du rapport. Tina Rutledge aida à préparer les tableaux ainsi que plusieurs versions successives du rapport.

AMIS voudrait remercier Desaix Meyers et Mamadou Kané du Bureau chargé de Développement des projets (BDP) de l'AID à Dakar pour leur aide et l'intérêt qu'ils ont portés à l'étude. Le EDP a obtenu des rendez-vous pour De Ridder et Stathacos à Dakar et aux environs, ce qui permit d'accroître l'efficacité des travaux sur le terrain. AMIS remercie également de leur coopération et de leur participation aux travaux sur place tous les représentants de l'administration, les chercheurs et les entrepreneurs privés dont un grand nombre est cité en Annexe 1.

Résumé analytique

Ce rapport étudie la commercialisation des produits horticoles sénégalais et, en particulier, la commercialisation des exportations. Il se fonde sur les résultats de quatre semaines de travaux sur le terrain en janvier-février 1989, sur l'analyse de données secondaires, sur l'examen de documents relatifs à la commercialisation des exportations agricoles du Sénégal et aux livraisons de produits concurrents sur les marchés de l'Europe occidentale, sur des entretiens avec des importateurs et des représentants de l'administration en Europe et aux Etats-Unis et enfin sur les résultats d'une visite de suivi d'une semaine sur le terrain en septembre 1989. Le rapport présente une large vue d'ensemble des contraintes auxquelles doit faire face l'industrie horticole sénégalaise d'exportation, ainsi que de son potentiel de développement.

Caractère dominant du secteur privé dans le sous-secteur horticole

La production et la commercialisation des récoltes horticoles sont dominées par les entreprises privées sénégalaises. La production horticole des petites et moyennes entreprises privées du Cap Vert et de la zone des Niayes est une activité palpitante, approvisionnant en produits frais la ville de Dakar ainsi que plusieurs pays d'Europe de l'Ouest. La région du Fleuve représente un potentiel nouveau de production horticole et des milliers d'hectares irrigués devraient être mis en exploitation durant les dix prochaines années. Bénéficiaire de pluies plus abondantes que d'autres régions du Sénégal, la Casamance quant à elle produit historiquement la plus grande partie des bananes et des agrumes du pays.

La commercialisation des exportations est dominée par d'assez grandes entreprises regroupées au sein de deux associations. Sur la base des statistiques de fret aérien, les cinq exportateurs les plus importants ont expédié à eux seuls, 81 pour cent des exportations à destination de l'Europe (cf. Horton, 1987). Les exportateurs expédient des produits frais, en particulier haricots verts, melons et mangues, vers plusieurs marchés européens. Paris reçoit plus de 70 pour cent des produits, en raison de la fréquence des liaisons aériennes, de liens commerciaux traditionnels, et d'une forte demande française pour les produits horticoles sénégalais (spécialement les haricots fins et les melons charentais).

Avantages et inconvénients de la production horticole au Sénégal

Le Sénégal est un des pays africains au Sud du Sahara les plus proches de l'Europe où les produits horticoles peuvent être cultivés en champs durant la contre-saison européenne, la production nord-africaine et espagnole étant elle effectuée en serre durant les mois d'hiver. Les cultivateurs sénégalais n'ont pas à effectuer d'investissement pour la construction de serres qui constitue un élément majeur du coût de production pour la concurrence nord africaine et espagnole. La proximité du marché européen et l'importance du trafic aérien entre Dakar et l'Europe tend également à réduire le coût du fret par rapport à celui incombant à de nombreux pays africains concurrents au Sud du Sahara.

La région des Niayes, qui est une zone majeure de production horticole au Sénégal, bénéficie de conditions favorables. Toutefois, certains signes inquiétants ont commencé à se manifester en raison d'une part d'une pluviométrie inférieure à la moyenne annuelle (à long terme) depuis 20 ans et d'autre part d'une utilisation intense des sols et de l'utilisation de la zone aquifère dans certaines zones (cf. Ministère du Développement Rural, 1988). Ces problèmes sont les suivants:

- niveau hydrostatique déclinant
- salinité accrue de l'eau irriguée et des sols, et
- fertilité décroissante du sol dans de nombreuses zones

La région du Fleuve, c'est-à-dire la vallée du fleuve Sénégal, dispose également d'un bon potentiel horticole. La Région du Fleuve n'a actuellement qu'une production horticole restreinte, limitée à la culture industrielle de la tomate (et à son traitement) et à la production d'oignons. L'accroissement des surfaces cultivables irriguées dans la région du Fleuve favorisera en l'implantation de nouveaux producteurs et distributeurs horticoles. Des entreprises importantes commencent à acquérir une certaine expérience en matière d'exploitation agricole sous contrat.

Evolution des exportations horticoles

Une analyse des statistiques du Centre pour le Commerce International (CCI) concernant les exportations horticoles sénégalaises vers l'Europe fournit les indications principales suivantes:

1. La France constitue le marché clef pour les exportations horticoles sénégalaises, absorbant de 70 à 82 pour cent des exportations totales de la valeur estimée en dollars (6.533.000 dollars par an en moyenne) du total des produits horticoles sénégalais vers l'Europe occidentale de 1982 à 1986.
2. Les Pays Bas ont absorbé de 8 à 12 pour cent de la valeur estimée en dollars (en moyenne 797.560 dollars par an) des exportations sénégalaises de 1982 à 1986 mais ce pourcentage a eu tendance à décroître. L'Allemagne a importé, en moyenne annuelle, pour 281.640 dollars de haricots verts et de melons sénégalais de 1982 à 1986, le pourcentage s'élevant à 5,8 pour cent des exportations totales en dollars en 1986. La Suisse a importé pour 187.040 dollars de haricots verts et de melons, soit de 0,8 à 4,4 pour cent de la valeur des exportations sénégalaises. La Belgique et le Luxembourg ont importé en moyenne pour 835.840 dollars de haricots verts et de melons sénégalais. Ce montant atteignit 1.285.000 dollars en 1986 soit 14,3 pour cent de la valeur totale des exportations sénégalaises. Un accroissement constant des exportations s'est produit depuis 1982 lorsqu'elles ne représentaient que 451.100 dollars, soit 5,1 pour cent du total.

Les exportations sénégalaises vers les Pays Bas et la Suisse ont le plus souvent stagné à partir de la seconde moitié des années 1970, représentant 10 à 15 pour cent des recettes sénégalaises à l'exportation de produits horticoles en 1982-1986. Par contre, les recettes d'exportations vers la Belgique/Luxembourg et l'Allemagne de l'Ouest se sont accrues régulièrement de 1982 à 1986, encore qu'à partir d'un niveau bas, atteignant en 1986 14,3 pour cent et 5,8 pour cent respectivement de la valeur en dollar des exportations sénégalaises en 1986 concernant les quatre produits horticoles répertoriés par le CCI.

3. Les deux principaux produits exportés vers l'Europe de l'Ouest sont les melons (20 à 35 pour cent des recettes sénégalaises à l'exportation de produits horticoles frais) et les haricots verts (62 à 79 pour cent des recettes). Melons et haricots verts ensemble ont à eux deux représenté environ 91 à 99 pour cent des recettes des exportations du Sénégal à l'Europe de l'Ouest en 1982-1986.
4. En 1986, le Sénégal représentait 10,3 pour cent des importations françaises de haricots verts de contre-saison, 5,3 pour cent des importations de melons et 0,9 pour cent des mangues. Il n'y avait pratiquement aucune importation de capsicums (poivrons) sénégalais en France.
5. Les données disponibles pour 1975-79 et 1982-86 indiquent que les importations françaises de melons se sont élevées d'une moyenne annuelle de 794 à 844 tonnes métriques, soit 6,3 pour cent. Elles ont décliné de 100 à 87 tonnes pour les mangues, soit 13 pour cent, mais se sont accrues de 2.343 à 2.814 tonnes pour les haricots verts, soit 20,1 pour cent. Les capsicums ont chuté précipitamment de 817 à 76 tonnes. De 1975/79 à 1982/86, la part sénégalaise du marché français s'est accrue notamment en ce qui concerne les melons mais a décliné fortement pour les mangues et les capsicums entre ces deux périodes et a stagné pour les haricots verts. Les importations françaises de mangues et de melons ont doublé de 1982 à 1986 mais le Sénégal n'a pas été à même d'accroître ses exportations pour répondre à cette demande accrue. Les importations françaises chutèrent en 1985-1986 par rapport à 1982-84 en ce qui concerne les principales exportations sénégalaises, à l'exception des haricots verts. Les statistiques commerciales sénégalaises pour 1987, 1987-88 et 1988-89 semblent indiquer que les exportations n'ont pas augmenté depuis 1985-86.

Potentiel d'accroissement des exportations

La présence du Sénégal sur le marché de contre-saison de plusieurs pays européens a été importante particulièrement pour les mois de décembre à avril. Toutefois, depuis la fin des années 1970, les parts de marché sénégalaises ont décliné en raison d'une concurrence fortement accrue d'autres pays fournisseurs. L'Amérique latine est devenue un important fournisseur du marché horticole européen, en particulier pour les fruits tropicaux (mangues).

En Afrique, l'Egypte, le Kenya et le Burkina Faso ont enlevé des parts de marché au Sénégal en ce qui concerne les haricots verts. Par ailleurs, l'Espagne a étendu sa production horticole et ses envois à d'autres pays de la CEE pendant les années 80. L'Espagne est en mesure de produire à la fois au début et à la fin de la contre-saison (soit du 1 octobre au 30 juin). L'Espagne et Israël concurrencent le Sénégal sur le marché européen du melon.

Malgré quelques succès mitigés pendant les années 1980, le Sénégal devra lutter pour conserver ses parts de marchés horticoles actuelles durant les années 1990. Ces parts risquent de diminuer essentiellement en raison de l'entrée de l'Espagne dans la CEE et d'investissements horticoles accrus, de la concurrence croissante d'autres pays en développement exportateurs et de l'attention grandissante portée par les importateurs européens aux aspects de qualité, de fiabilité et d'uniformité des produits horticoles. Ceci n'implique pas que cependant les exportateurs et les producteurs qui y sont associés au Sénégal ne seront pas en mesure d'améliorer les méthodes et les techniques de production, de manutention après récolte et de commercialisation pendant les années 1990.

L'unification du marché européen pendant les années 1990 devrait fournir au Sénégal l'occasion de reprendre certaines parts de marché perdues. Le marché de gros de Rungis en dehors de Paris est le principal point de destination finale pour les produits tropicaux exportés en Europe de l'Ouest continentale. Il semblerait que d'importantes quantités de fruits tropicaux et de légumes de contre-saison soient réexportés de Rungis vers différents points en Europe, en particulier la Belgique, le Luxembourg et les Pays Bas.

Il semble que les importateurs et grossistes parisiens soient bien placés pour étendre leurs réseaux de distribution européens de produits horticoles. Il est dans l'intérêt des exportateurs sénégalais de s'allier, formellement ou informellement, avec les importateurs français importants et de chercher à satisfaire leurs besoins en matière de qualité, de fiabilité et de ponctualité. Heureusement, les sociétés exportatrices sénégalaises les plus importantes et les mieux gérées collaborent déjà activement avec les principaux importateurs français.

Obstacles à l'accroissement des exportations

Le Gouvernement sénégalais ne dispose généralement pas des politiques et des systèmes incitatifs susceptibles d'encourager le secteur horticole et les exportations. Des investissements étrangers nouveaux seront requis pour aider au renforcement des aptitudes techniques des entreprises sénégalaises mais le climat actuel des investissements n'encourage ni la création de sociétés à risques communs ("joint ventures") ni les investissements étrangers directs. Des pays concurrents tels que l'Egypte, le Burkina Faso et le Kenya semblent être plus à même de favoriser et d'encourager les entreprises privées à développer production et commercialisation horticoles.

Le sous-secteur horticole kenyan a été cité dans une publication récente de la Banque mondiale (1988) comme exemple de l'histoire d'une réussite. Le secteur public kenyan a joué un rôle important en matière de renforcement de

la recherche et de la sélection de variétés, d'amélioration des services de vulgarisation chargés des petites exploitations agricoles, de mise en place de centres de conditionnement dans certaines zones (à travers l'organisme kenyan chargé du développement horticole, le KHDA), d'aide à l'obtention de licences d'exportation, de fourniture de renseignements sur les marchés étrangers, d'aide à la mise en place d'un plan réaliste de répartition du cargo aérien disponible et d'inspection des chargements de produits horticole à l'aéroport avant leur embarquement. En créant le KHDA, le Gouvernement kenyan a assigné à cet organisme paraétatique un rôle limité d'une part à l'aide à la commercialisation par le secteur privé et d'autre part au maintien d'un réseau minimum de production et d'exportations horticoles suffisant pour entretenir la concurrence vis-à-vis du secteur privé et maintenir la qualité des produits. Le Gouvernement kenyan a soumis les exportations horticoles à la modeste taxe d'un pour cent pour permettre le financement d'une partie de ces diverses tâches d'assistance.

Outre le manque d'encouragement gouvernemental actif au secteur horticole, tel qu'il existe au Kenya, les exportations sénégalaises ont à faire face à d'autres désavantages qui réduisent leur compétitivité. Un facteur clef est celui du non respect des contrats passés avec les cultivateurs et des coûts élevés résultant de la nécessité pour les exportateurs de faire appliquer ces contrats par les cultivateurs (cf. Horton, 1987). Bien que les exportateurs fournissent, à crédit, graines, engrais et pesticides aux petits cultivateurs, ils n'ont aucune assurance de récupérer ces dépenses de fonds de roulement au moment de la récolte. En effet, les cultivateurs peuvent violer les contrats existants (et le font effectivement) lorsque d'autres acheteurs offrent des prix plus élevés au moment de la récolte. Par ailleurs les frais de procès sont trop élevés par rapport au montant de règlement éventuel d'indemnités pour dommages subis (les petits cultivateurs ont peu d'actifs susceptibles d'être revendiqués par les exportateurs). Les acheteurs, mentionnés ci-dessus, qui offrent des prix plus élevés, sont généralement de petits exportateurs ayant signé peu de contrats de production, ce qui est à l'avantage des cultivateurs et encourage peut être même la concurrence sur le marché intérieur en matière de produits exportables. Il en résulte toutefois un inconvénient pour l'industrie horticole exportatrice. Dans la mesure où les prix locaux augmentent, la compétitivité du Sénégal diminue sur les marchés européens où les sénégalais doivent s'adapter en matière de prix. Les investissements des exportateurs pour améliorer les techniques de production (telles que la vulgarisation et l'infrastructure d'irrigation) s'en trouvent également découragés.

Les prix intérieurs des produits horticoles exportés ont augmenté régulièrement dans les années 1980. Par rapport aux autres concurrents africains, le Sénégal souffre d'un coût du travail élevé. La productivité du travail du secteur sénégalais formel est faible, la discipline y est relâchée et il y a peu de rapport entre productivité et rémunération (cf. Terrell et Svenjor, 1989). Le système d'incitations et de rémunération des cultivateurs du secteur horticole ne semble pas correspondre aux préférences des marchés européens. Les haricots sont souvent d'une qualité inférieure à celle des approvisionnements kenyans en Europe, en raison de l'absence d'un système de classement au Sénégal favorisant la production précoce de haricots de qualité plus fine et d'un prix plus élevé. Les cultivateurs sénégalais recherchent le maximum de profits à travers les rendements les plus élevés (qui donnent les plus

gros tonnages) car les prix sont fixés au kilo. Il en résulte la production de haricots plus épais, considérés en Europe comme de qualité inférieure. Par ailleurs, la manutention après récolte, le transport, et le stockage en chambre froide ne correspondent pas aux normes internationales pour la plupart des exportateurs sénégalais, ce qui entraîne une diminution de la qualité de produits hautement périssables tels que les haricots.

Outre l'exportation de haricots de qualité médiocre, les exportateurs sénégalais expédient également des mangues de basse qualité ainsi que parfois des melons immatures vers les marchés européens. Les mangues sénégalaises de couleur verdâtre qui sont les moins demandées par les consommateurs européens, sont offertes aux prix les plus bas et ont, pour l'essentiel, disparu de l'éventail de exportations sénégalaises. Certains importateurs européens se plaignent de ce que les melons charantais sénégalais tirent sur le vert et soient immatures. Comme pour les haricots les pratiques de manutention post-récolte affectent la valeur et la présentation des melons et mangues sénégalais en Europe. Les exportateurs de haricots bobby semblent être de qualité acceptable; les haricots bobby sont en effet bien moins périssables que les autres haricots verts.

Le taux de change constitue une importante variable macro-économique influençant la compétitivité des exportations sénégalaises. Le franc CFA étant rattaché au franc français et les questions de taux de change et de politique monétaire étant gérées à l'échelle régionale, le Gouvernement sénégalais ne possède qu'une faible marge d'intervention sur les taux de change à court terme. Néanmoins, de nombreux experts estiment que le taux de change du franc CFA est surévalué, ce qui pénalise les exportateurs sénégalais vis-à-vis des autres exportateurs horticoles en Europe et aux Etats-Unis.

La compétitivité de l'industrie horticole exportatrice sénégalaise est également affectée par les facteurs suivants:

- productivité déclinante de la production horticole des régions de Niayes et du Cap Vert due à une culture intensive et permanente, à une faible application d'engrais et à des ressources en eaux souterraines décroissantes et d'une salinité accrue.
- distance élevée entre la région du Fleuve, où le potentiel pour l'accroissement de la production horticole est la plus important, et les points de chargement à l'exportation.
- faible volume de cargo aérien disponible sur les vols à destination de l'Europe.

Le Sénégal exportant des produits hautement périssables vers l'Europe dépend fortement de transports aériens qui se révèlent coûteux. L'exportation par mer offre des perspectives limitées, particulièrement pour les haricots et les melons charantais. Aussi bien les exportateurs sénégalais que les importateurs européens mentionnent fréquemment la faiblesse du cargo aérien disponible comme l'obstacle le plus important à l'accroissement des exportations

horticoles sénégalaises vers l'Europe. Plusieurs exportateurs ont affrété des avions cargos et d'autres sociétés pourraient avoir à explorer cette option.

Un autre obstacle aux exportations horticoles sénégalaises est constitué par la lenteur d'adaptation de la gamme de produits exportés aux conditions changeantes régnant sur le marché européen. Ceci fut l'une des causes de l'échec du projet BUD - Sénégal (voir Annexe 5). La FAO (1988) et de nombreux importateurs signalent que le marché européen des haricots verts est désormais saturé à la suite d'une part de l'apparition de l'Egypte et du Burkina Faso au tant que fournisseurs importants de haricots bobby de contre-saison et, d'autre part, d'exportations kenyanes accrues de haricots verts fins durant les années 1980. Les possibilités d'accroissement des exportations de mangues vers l'Europe (cf. FAO, 1988 et CIC/SIM, 1989) sont jugées excellentes mais le Sénégal ne produit pas les variétés préférées par les consommateurs européens. A notre connaissance, le passage du Sénégal du rang l'exportateur moyen de mangues à celui pratiquement de non exportateur n'a été accompagné ni d'une analyse prospective du marché européen ni de la plantation de manguiers producteurs de variétés demandées par les consommateurs européens. Il est à porter au crédit de certains exportateurs importants et d'un jugement plus sûr que le Sénégal ait récemment pu accroître ses exportations de tomates cerises, qui représentent un créneau aux perspectives favorables sur le marché européen.

Mesures susceptibles d'améliorer la compétitivité du Sénégal

En dépit de la diminution de la part de marché sénégalaise en ce qui concerne ses exportations horticoles clefs, les perspectives semblent être bonnes en Europe de l'Ouest pour les melons, les mangues et peut être les tomates cerises. Le marché américain restera sans doute extrêmement limité compte tenu du coût et des moyens de transport disponibles, des strictes réglementations phytosanitaires américaines, de l'absence de familiarisation des exportateurs sénégalais avec le marché américain et de la concurrence de l'Amérique centrale et du sud ainsi que des Caraïbes.

Une stratégie de renforcement du secteur horticole, comportant l'objectif d'exportations accrues vers l'Europe de l'Ouest, comprend les principaux éléments suivants:

Mesures à court et à moyen terme

- meilleures informations disponibles à temps concernant un marché européen horticole dynamique et en expansion
- essais d'expéditions de produits horticoles vers l'Europe par voie de mer et études comparatives d'expéditions par air ou par mer (coûts, ponctualité et impact sur la qualité des produits)
- recherche des meilleures formes de contrats entre exportateurs et cultivateurs pouvant inciter les petits propriétaires à fournir les produits les mieux adaptés aux goûts européens en termes de dimension, de maturité et de qualité. Un certain renforcement de l'appareil judiciaire serait nécessaire pour permettre d'appliquer

les contrats plus rigoureusement et à moindre frais pour les exportateurs.

- investissements de stockage à froid plus importants en volume et en qualité à l'aéroport international de Yoff de manière à réduire la détérioration des produits avant l'embarquement (détérioration largement due aux retards des vols).
- amélioration des techniques de manutention après récolte, des contrôles phytosanitaires et du conditionnement depuis l'exploitation agricole jusqu'au point d'embarquement à l'exportation.

Mesures à long terme

- construction du canal de Cayor, reliant la région du Fleuve à Dakar, ce qui permettra d'accroître la surface cultivée en fruits et en légumes d'ici la fin du siècle.
- mise à l'étude de la possibilité d'améliorer l'infrastructure, en particulier les pistes aériennes et le port de Saint Louis en vue de permettre l'exportation directe de produits horticoles de la région du Fleuve vers l'Europe.
- mise en place d'un programme agressif de recherche et de vulgarisation horticole adaptée et appliquée.

Le secteur public, avec l'aide financière et technique des bailleurs de fonds, peut jouer un rôle utile en facilitant le renforcement du secteur horticole privé. A l'exception de l'amélioration de l'infrastructure aéroportuaire à Yoff, le secteur public pourrait aider à la mise en place de plusieurs mesures à court et moyen terme d'un coût relativement modéré. Un élément important à prendre en compte est de savoir si le secteur privé serait prêt à considérer certaines de ces mesures comme suffisamment prioritaires pour que lui-même contribue à leur financement. Quant aux mesures à long terme, elles seront sans doute très coûteuses et correspondront à un engagement majeur de la part du gouvernement sénégalais et des bailleurs de fonds à l'égard du sous-secteur horticole.

Croissance probablement lente de la consommation intérieure de produits horticoles

Un facteur limitatif important de la compétitivité des exportations horticoles sénégalais résulte de la faiblesse du marché intérieur de produits horticoles, particulièrement en dehors de Dakar et de ses environs (soit environ 1,5 millions de personnes). Il y a peu de consommateurs à revenu élevé au Sénégal, ces derniers sont les plus susceptibles d'acheter des fruits et des légumes sensibles aux variations de revenus. Par ailleurs, la stagnation des revenus pendant les années 1980 et la modeste croissance prévue pour les années 1990 a ralenti et continuera de ralentir l'augmentation de la consommation de produits horticoles. Pour ces raisons, le marché intérieur ne semble guère devoir contribuer à l'amortissement du coût élevé des investissements (systèmes

d'irrigation, prérefroidissement, centres de conditionnement, amélioration de l'emballage, transport réfrigéré et chaînes de froid) nécessaires à l'amélioration de la qualité des exportations horticoles sénégalaises.

En opposition marquée avec le Sénégal, la consommation intérieure représente environ 90 pour cent de la production horticole kenyane (cf. Banque mondiale, 1989). La population du Kenya est de 22,1 millions d'habitants (mi-1987) dont près de cinq millions (22 pour cent de la population totale) résident dans des zones urbaines. La seule population urbaine kenyane dont le revenu est généralement plus élevé que celle des centres ruraux et qui constitue un marché horticole important, est équivalente à environ 70 pour cent d'une population totale sénégalaise qui s'élève à 7 millions (dont 37 pour cent soit à peu près 2,6 millions étaient urbanisés au milieu de 1987).

Par rapport à la plupart de ses principaux concurrents (à l'exception du Burkina Faso et du Mali), le Sénégal a une population faible incapable à court terme d'absorber de plus grandes quantités de produits horticoles. Le Sénégal exporte une plus grande proportion des principaux produits exportables, tels que les haricots verts, les melons et les poivres doux, que le Kenya, où existe un important marché touristique captif. Bien que certains "créneaux" à l'exportation puissent être pris par certaines productions, il est indispensable de disposer d'une industrie horticole largement déployée, produisant une large gamme de produits pour un important marché intérieur, pour permettre aux entreprises privées de procéder aux investissements majeurs dont les coûts pourraient être plus facilement amortis entre plusieurs cultures (et pas seulement les produits horticoles exportés).

Possibilités de substitution aux importations

Il serait possible au Sénégal de remplacer les importations de légumes de première nécessité tels que les pommes de terre et les oignons par une production locale. La production sénégalaise de pomme de terre a représenté 57,9 pour cent de la consommation en 1986-1987, tandis que la production d'oignons s'élevait à 78,4 pour cent des quantités consommées pendant la même période. Il faut néanmoins citer plusieurs obstacles au développement de la production locale: les coûts élevés de production comparés aux importations à bon marché en provenance d'Europe (particulièrement de Hollande et de France), disponibilité décroissante en terres et en eau dans la région de Niayes, et éloignement de la région du Fleuve, région où la production pourrait être potentiellement accrue, du marché clef de Dakar.

La production de tomates est actuellement protégée de la concurrence étrangère ce qui empêche les importations de tomates et particulièrement de concentré de tomate de croître. Le marché international est inondé de produits transformés à base de tomates, ceci étant en partie dû à l'existence de programmes de production et d'exportations subventionnés. D'après certains indices, un volume important mais non quantifié de concentré de tomates est importé en Gambie et ensuite réexporté au Sénégal.

Politiques gouvernementales et mesures incitatives à la production horticole

Il est conseillé à USAID d'encourager le Gouvernement sénégalais à procéder à un examen sérieux et détaillé de sa politique et de ses programmes d'aide au développement des entreprises agroindustrielles privées en général et des exportations horticoles en particulier. Cet examen comportera l'analyse de ce qui s'est produit dans d'autres pays africains dont les exportations (et les parts de marché) se sont accrues ou ont décliné en Europe. Le Bureau régional africain de l'USAID pourrait apporter son aide à la poursuite de cet examen.

L'étude a permis de révéler l'existence de plusieurs politiques ayant un impact négatif sur les exportations horticoles. Tout d'abord, les prêts aux investissements nécessaires à la production et à l'exportation horticoles (infrastructure d'irrigation, achat de camions réfrigérés, etc.) ne sont pas accordés aux mêmes conditions que pour d'autres investissements des secteurs urbains et industriels par exemple. Ces derniers bénéficient d'un différé d'amortissement pour rembourser leurs prêts ce qui n'est pas le cas pour les investissements agricoles. Ceci est d'autant plus décourageant que les investissements agricoles ont besoin d'une longue période d'amortissement. Par ailleurs, il semblerait que les exportateurs de produits horticoles de pays tels que l'Egypte et le Burkina Faso reçoivent des rabais à l'exportation, ce qui n'est pas le cas au Sénégal. Des subventions à l'exportation ne constituent pas cependant un préalable à la réussite des exportations de produits horticoles, comme l'a montré le Kenya, où les exportations sont même légèrement taxées pour permettre de dégager les recettes nécessaires au financement d'actions de service public pour aider le secteur privé.

Soutien financier aux entreprises privées

L'USAID a récemment apporté son soutien aux aspects financiers de la privatisation de la Société SENPRIM, devenue SEPRIMA. Il convient de s'en féliciter et l'USAID pourrait poursuivre son aide aux producteurs et aux exportateurs privés sous la forme d'analyses financières et économiques et la formulation de programmes d'action. L'USAID pourrait également user de son influence auprès de la SFI et d'autres sources potentielles de capitaux. L'expérience des groupements d'intérêt économique (GIE) qui ont reçu des financements de la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) pour démarrer une production horticole, n'a pas encore été évaluée, encore que vraisemblablement cette expérience ait été mitigée.

Le régime foncier : un problème délicat

Les politiques et les pratiques foncières devront être réévaluées au fur et à mesure que le problème des terres s'accroîtra dans les régions de Niayes et du Fleuve ainsi que le long du canal projeté de Cayor. Inévitablement, tout changement de structure foncière amènera des gagnants et des perdants. Le Gouvernement sénégalais se doit d'être attentif aux modèles fonciers traditionnels mais doit également comprendre que les investisseurs privés ont besoin de sécurité avant d'effectuer de coûteux investissements en matière

d'irrigation et installations diverses. Pour que des terres puissent servir de garanties, il faut également être certain d'être propriétaire. Les changements du régime foncier souhaitables ne devraient toutefois pas conduire à l'octroi de privilèges et d'incitations particulières à quelques riches investisseurs (d'ailleurs souvent installés en ville).

Le renforcement des études de marchés et des données disponibles:
Un besoin du secteur privé

Des études de marchés plus poussées devraient comporter une analyse en profondeur du marché européen des produits horticoles. Le CDH (Centre pour le développement de l'horticulture) possède des états de service assez réduits en matière d'analyse économique de l'industrie horticole sénégalaise et de suivi des marchés intérieurs et extérieurs. Pour être juste, il faut noter que le CDH consacre davantage ses activités à l'amélioration des variétés et à leur dissémination.

En collaboration avec l'ISRA (Institut sénégalais de recherches agricoles), le CDH a rassemblé des données relatives aux prix de détail relevés sur sept marchés de Dakar et concernant une large gamme de produits horticoles. Ces informations statistiques ont été résumés dans les documents de travail de l'ISRA (pour 1985 et 1986). Ces données sur les prix sont d'un intérêt théorique et non utilisables par les producteurs privés, les commerçants et les exportateurs, lesquels prennent leur décisions de production et de commercialisation sur la base de prix actuels courants et de données concernant d'approvisionnement des principaux marchés. Bien que le CDH ne soit pas en mesure de constituer une source d'information sur les prix capable d'influencer les décisions des entrepreneurs privés, il pourrait néanmoins mettre en place un modeste programme de recherches socio-économiques appliquées présentant un intérêt direct pour le secteur privé.

L'USAID pourrait examiner la possibilité de renforcer la capacité du CDH (peut être de l'ISRA) de mener un programme de recherche appliquée dans le domaine de marchés potentiels pour les denrées telles que les produits horticoles. Il est recommandé que les experts financés par l'USAID coopèrent étroitement avec les agents commerciaux privés et ceux travaillant à l'importation, en leur demandant de collaborer à la préparation d'un programme de recherche bénéfique au secteur privé. Il existe un réel danger de concevoir un programme de collecte et d'analyse de données trop ambitieux. Un programme de recherche appliquée adapté aux besoins du secteur privé devrait être très flexible, tourné vers la production de brèves études (utilisent des méthodes d'évaluation rapides) et vers le suivi intensif d'une campagne horticole complète de production et de commercialisation à l'exportation.

Voyages d'études chez les concurrents

Dans le cadre de ces efforts de recherche, certains entrepreneurs privés sélectionnés pourraient être invités à effectuer des voyages d'études de l'industrie horticole dans certains pays concurrents tels que le Kenya. Il est à noter qu'un voyage d'études en Europe a déjà été organisé avec succès et financé par l'USAID pour des participants publics et privés du secteur horticole

jordanien. La plupart des exportateurs sénégalais, particulièrement les plus importants, visitent déjà périodiquement les marchés européens et maintiennent des contacts professionnels avec des importateurs sélectionnés. Par conséquent, les voyages d'études en Europe sont moins prioritaires. Par ailleurs, dans certains cas, des importateurs étrangers se rendent au Sénégal pendant la saison pour étudier les techniques de production.

Evaluer la compétitivité de la production horticole dans la région du Fleuve

Un élément important de tout programme de recherche à long terme dans la région du Fleuve sera de calculer plus précisément les coûts de production et de commercialisation de divers produits horticoles éventuellement concurrentiels dans le cadre de divers systèmes d'exploitation. A l'exception des tomates produites et transformées industriellement, les informations concernant les différents produits horticoles de la région du Fleuve sont extrêmement minces. Les entreprises importantes de transformation de la tomate présentant des coûts élevés par rapport aux importations et bénéficiant d'une protection tarifaire, il est vraisemblable que leurs coûts affichés sont plus élevés qu'ils ne le seraient dans le cadre d'un régime de production et de commercialisation concurrentiel.

Au fur et à mesure que la surface des terres irriguées se développera dans la région du Fleuve, le Gouvernement sénégalais et l'USAID devraient encourager la mise en place d'un système concurrentiel dans lequel aucun groupe ne recevrait de privilèges particuliers au détriment des autres. Il faudrait envisager la mise en place d'une série de mécanismes institutionnels pour la production et la commercialisation de produits horticoles (grandes entreprises locales, GIE, organisations de fermiers diverses, petites et moyennes entreprises locales, projets multinationaux, sociétés à risques communs, exploitation sous contrat, etc.). L'efficacité et la compétitivité de ces mécanismes devraient ensuite être suivies et évaluées par le Gouvernement sénégalais et l'USAID.

A court et à moyen terme, il est possible que les productions horticoles se développent dans les zones irriguées de la région du Fleuve. Ces productions approvisionneront surtout le marché intérieur, principalement dans la zone de plus en plus urbanisée du Fleuve. Jusqu'à ce que les moyens de transport de cette région vers les marchés d'exportation soient améliorés, il est peu probable que les produits disponibles soient concurrentiels sur les marchés internationaux, à l'exception de la Mauritanie, dont la population n'est que de 1,9 millions d'habitants (mi-1987). Toutefois la Mauritanie bénéficiera elle aussi de l'accroissement de la production irriguée sur le côté mauritanien du fleuve Sénégal. Le transport des fruits frais et des légumes du Fleuve à Dakar pour réexpédition par air ou par mer est coûteux. Cela pénalisera les producteurs de la région du Fleuve par rapport aux cultivateurs de la région de Niayes.

Eléments clefs d'un programme d'action de l'USAID

En conclusion, AMIS recommande à l'USAID d'encourager le sous-secteur horticole sénégalais de la manière suivante:

1. soutien à la recherche appliquée et améliorée aussi bien en matière de commercialisation que de politique et d'exportations horticoles. Cette recherche devrait davantage correspondre aux besoins spécifiques du secteur privé.
2. Etude des obstacles au transport international des exportations horticoles, de la possibilité d'accroître le fret maritime, de l'adéquation des méthodes de manutention après récolte (y compris l'évaluation des besoins d'amélioration des infrastructures de commercialisation à l'exportation), et d'une meilleure coordination institutionnelle des exportations.
3. Encourager les grandes entreprises privées sénégalaises à rechercher financements et assistance technique auprès de nombreuses sources, y compris les investisseurs américains potentiels. Aider ces entreprises, dans la mesure du possible et si cela semble judicieux, à préparer la documentation nécessaire à l'obtention de prêts.
4. Inviter et financer une mission conjointe du Département de l'Agriculture américain et d'APHIS pour visiter le Sénégal. Cette mission évaluerait les pratiques phytosanitaires sénégalaises ainsi que la justification d'une intervention d'APHIS en faveur de l'industrie horticole sénégalaise.
5. Encourager le Bureau de l'USAID pour l'Afrique à effectuer une étude comparative des politiques gouvernementales, règlements et systèmes d'incitations en vigueur (ou faisant défaut) affectant le sous-secteur agricole sénégalais et celui d'autres pays exportant vers l'Europe.

A court terme, l'USAID/Dakar pourrait aider à une amélioration des connaissances en matière de commercialisation horticole au Sénégal en finançant un programme d'évaluation de l'organisation des exportations, ainsi que des pratiques, procédures et résultats obtenus lors des campagnes à l'exportation de 1989-90 ou 1990-91. Une telle action pourrait débuter en novembre ou en décembre et se poursuivre jusqu'au mai ou juin de l'année suivante.

Ce type d'évaluation pourrait être suivi d'un examen plus approfondi d'un échantillon représentatif de petites exploitations horticoles dans plusieurs zones du Sénégal, y compris le Cap Vert et les Niayes, en partant des travaux effectués par Rassas (1988). Outre la collecte et l'analyse de données sur la taille des exploitations, les investissements en matière de puits et d'équipements destinés à l'irrigation, les besoins en main d'oeuvre à la production, les calendriers de plante et de récolte, les ventes et les prix perçus, l'utilisation des intrants et leurs coûts, il serait important d'examiner les termes et conditions des dispositions contractuelles auxquelles ont à faire face les exploitants agricoles, la manière dont ils en ressentent le caractère plus au moins équitable, et la mise en oeuvre des dispositions convenues et les améliorations pouvant être apportées.

1.0 INTRODUCTION

Ces cinq dernières années, de nombreux gouvernements de pays en développement et bailleurs de fonds ont manifesté un intérêt accru pour la diversification des exportations agricoles par rapport à ce que l'on a appelé les exportations "traditionnelles". Les exportations traditionnelles sont constituées par les cultures de rapport, produites et commercialisées selon des systèmes solidement établis depuis fort longtemps et exportées vers les marchés des pays industriels. En Afrique, ces systèmes et les réseaux du commerce international ont été établis pendant la période coloniale. Habituellement, les exportations "traditionnelles" assurent une part importante des échanges extérieurs d'un pays en développement. Par exemple en Afrique, ce sera le cacao pour le Ghana et le Cameroun, le café pour la Côte d'Ivoire, le Kenya et l'Ethiopie, le thé pour le Kenya et le Rwanda, l'huile de palme et les palmistes pour le Zaïre, les noix de cajou pour la Tanzanie, l'arachide pour le Sénégal, le Niger et le Nigéria, le coton pour le Soudan, le Mali, le Cameroun, le tabac pour le Malawi et le Zimbabwe et l'élevage pour la Somalie, le Soudan et le Botswana.

Cet intérêt accru de la part des pays africains et des bailleurs de fonds est une façon de reconnaître que la part de l'Afrique sur les marchés mondiaux de produits de base se réduit et que les perspectives à moyen et long terme pour les "produits traditionnels" sont en général médiocres. Par exemple, les exportations sénégalaises d'arachides et d'huile d'arachide subissent la concurrence rude de l'huile de palme malaysienne, de l'huile de soja américaine et de l'huile de tournesol européenne sur les marchés internationaux. De nombreux observateurs en concluent que le Sénégal est en train de perdre son avantage comparatif en matière de production arachidière pour l'exportation et que les ressources doivent être redistribuées au moins à la marge, vers la production et la commercialisation d'autres biens tels que les produits horticoles et les fruits de mer. D'autres analystes, comme les auteurs de l'étude de la Banque mondiale "Gérer le développement agricole en Afrique" (MADIA en anglais (voir Lele, 1989)) soutiennent que les pays africains sont devenus moins concurrentiels en "exportations traditionnelles" parce qu'ils n'ont pas suffisamment investi en matière de recherche et de développement pour ces cultures.

On ne doit pas considérer l'avantage comparatif comme immuable et lié aux technologies existantes et à la façon de traiter les affaires. Il est au contraire dynamique, influencé par l'évolution technologique, les méthodes de gestion, l'utilisation de l'information sur le marché, les politiques, les goûts et les préférences sur les marchés à l'exportation. C'est ainsi, par exemple, qu'il est possible que la demande internationale d'huile d'arachide croisse durant les années 1990 et au début du vingt et unième siècle si les consommateurs de pays industrialisés abandonnent les huiles riches en graisses saturées, telles que les huiles de palme et de coprah, pour des huiles végétales contenant des graisses polyinsaturées, comme les huiles d'arachides, de sésame et de tournesol. D'après les études MADIA, la solution n'est pas de détourner des ressources jusqu'ici consacrées aux exportations traditionnelles mais d'améliorer les variétés, la

vulgarisation, la manutention après récolte, le traitement, le stockage, le transport, la gestion commerciale (souvent paraétatique) et les informations concernent les marchés internationaux. Les études MADIA ont donc adopté une attitude prudente à l'égard des programmes de diversification et de promotion d'exportations "non-traditionnelles" telles que les produits horticoles.

Le but de ce rapport n'est pas de traiter de la question de l'avantage comparatif à long terme du Sénégal, encore que nous abordions le problème de la diversification et de la promotion des exportations horticoles sénégalaises avec un certain scepticisme. Nous examinerons plutôt d'abord l'organisation et le comportement du secteur horticole sénégalais, particulièrement à l'égard du marché ouest-européen, pendant les années 1980. Nous nous efforcerons ensuite d'identifier les obstacles à l'expansion, les "déficits" de connaissances et le champs de nouvelles recherches appliquées ainsi que les éléments d'un programme d'action pour une promotion prudente des exportations horticoles.

Ce rapport a été rédigé à partir des sources suivantes:

- examen de la littérature disponible
- analyse des données disponibles
- visites sélectionnées sur le terrain aux zones de production du Cap Vert, des Niayes, de la Vallée du Bas - Sénégal et de la Casamance
- entretiens informels avec des sociétés exportatrices privées, des producteurs sélectionnés, des fonctionnaires et des représentants des bailleurs de fonds au Sénégal;
- entretiens informels avec des importateurs ouest-européens sélectionnés, ainsi qu'avec des représentants du CIC (Centre International pour le Commerce) et du COLEACP (Comité de Liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique pour la promotion des fruits tropicaux et des légumes de contre-saison);
- entretiens avec des analystes du Département de l'Agriculture des Etats-Unis, avec des experts chargés de surveiller l'évolution des marchés, des représentants du service d'inspection sanitaire des plantes et animaux (APHIS) et un échantillon d'importateurs des marchés de la côte Est des Etats-Unis.

Les conclusions de ce rapport étant basées sur des méthodes rapides d'évaluation et d'analyses en profondeur de la littérature et des données disponibles doivent être considérées comme fournissant davantage des illustrations que des résultats définitifs. Des recherches appliquées supplémentaires, en particulier celles consistant à suivre dans le détail une saison horticole complète de production et de commercialisation au Sénégal, seront nécessaires pour comprendre de façon approfondie et détaillée la manière dont le secteur horticole est organisé, fonctionne et se comporte. Il serait en outre utile de procéder pour l'ensemble de l'Afrique, à un

examen du comportement et de la compétitivité des organismes exportateurs horticoles, analysant les facteurs de gains et de pertes de parts de marché dans plusieurs pays (Kenya, Ethiopie, Egypte, Burkina Faso, Mali, Côte d'Ivoire, Sénégal, Gambie). L'on s'efforcerait de comparer dans plusieurs pays africains le climat des investissements, les politiques, les réglementations, le coût des transports internationaux et leur disponibilité, la qualité des exportations horticoles, leur fiabilité et leur ponctualité ainsi que la disponibilité et l'utilisation des informations concernant le marché.

2.0 ORGANISATION DE LA PRODUCTION, DE LA COMMERCIALISATION ET DES EXPORTATIONS HORTICOLES

2.1 Production et commercialisation horticoles au Sénégal

La plus grande partie de la production horticole sénégalaise, et en particulier la production commercialisée, est concentrée autour de Dakar dans la région du Cap Vert et sur une mince bande de terre le long de la côte appelée les Niayes, allant du Cap Vert à Louga. D'autres zones nouvelles de production horticole sont constituées par (1) la vallée du Bas Sénégal (tomates et oignons), (2) les terres situées le long de la rivière Gambie dans la région de Tambacounda (gérée par l'OFADDEC), (3) les terres le long de la rivière Anambé dans la région de Kolda et (4) les zones bien arrosées de la région de Ziguinchor (production privée de fruits). Dans cette section, nous décrivons brièvement les structures et les systèmes de production de ces différentes zones. La Carte I indique l'emplacement des principales régions horticoles.

2.1.1 Le Cap Vert et les Niayes

Le Cap Vert et la région de production des Niayes sont les zones horticoles les plus productives et les plus cultivées du Sénégal. La région du Cap Vert comprend Dakar et ses environs urbains, péri-urbains et ruraux. Les Niayes sont une bande côtière commençant dans la région du Cap Vert et allant jusqu'à Saint Louis. Les Niayes traversent quatre régions administratives: le Cap Vert, Thiès, Louga et le Fleuve.

Le climat du Cap Vert et des Niayes est celui du sud des Canaries, donc plus doux que celui de l'intérieur du Sénégal où la chaleur est plus forte. Il est suffisamment chaud hors-saison (novembre à avril) pour que les légumes poussent en plein champ plutôt qu'en serre (comme en Espagne et en Afrique du Nord pendant la même période). Ceci constitue un avantage clef vis-à-vis d'autres concurrents situés plus au Nord qui bénéficient de leur proximité des marchés européens.

Systèmes de production

Trois systèmes de production existent dans les zones de production du Cap Vert et des Niayes (voir Ministère du Développement Rural, 1988).

1. Petites parcelles, à cultures intensive, de 0,2 à 0,5 hectare, utilisant peu d'équipements et dépendant de ressources en eau fournies par des puits artisanaux peu profonds (céanes). Une partie de la production est consommée, au niveau de la ferme, particulièrement en ce qui concerne les légumes "africains" ou tropicaux. Cependant la plupart des producteurs commercialise la plus grande partie de leur production. L'irrigation des parcelles est effectuée avec un arrosoir et en tirant l'eau d'un puit peu profond ou "céane". Certains pensent que la production de légumes par ce type d'exploitation n'est guère profitable en raison du temps nécessaire à l'irrigation et du fait que le puit occupe à lui seul 15 à 30 pour cent de la surface cultivable. Les cultures sont

à forte intensité de main d'oeuvre, employant généralement trois à quatre membres de la famille et un à deux ouvriers agricoles.

2. Exploitations de taille moyenne (0,5 à 20 hectares)

En général, ces exploitations sont mieux équipées que les parcelles, possédant souvent un puits à paroi cimentée et une pompe fonctionnant à l'essence. Ces fermes peuvent également louer des tracteurs pour la préparation des terres.

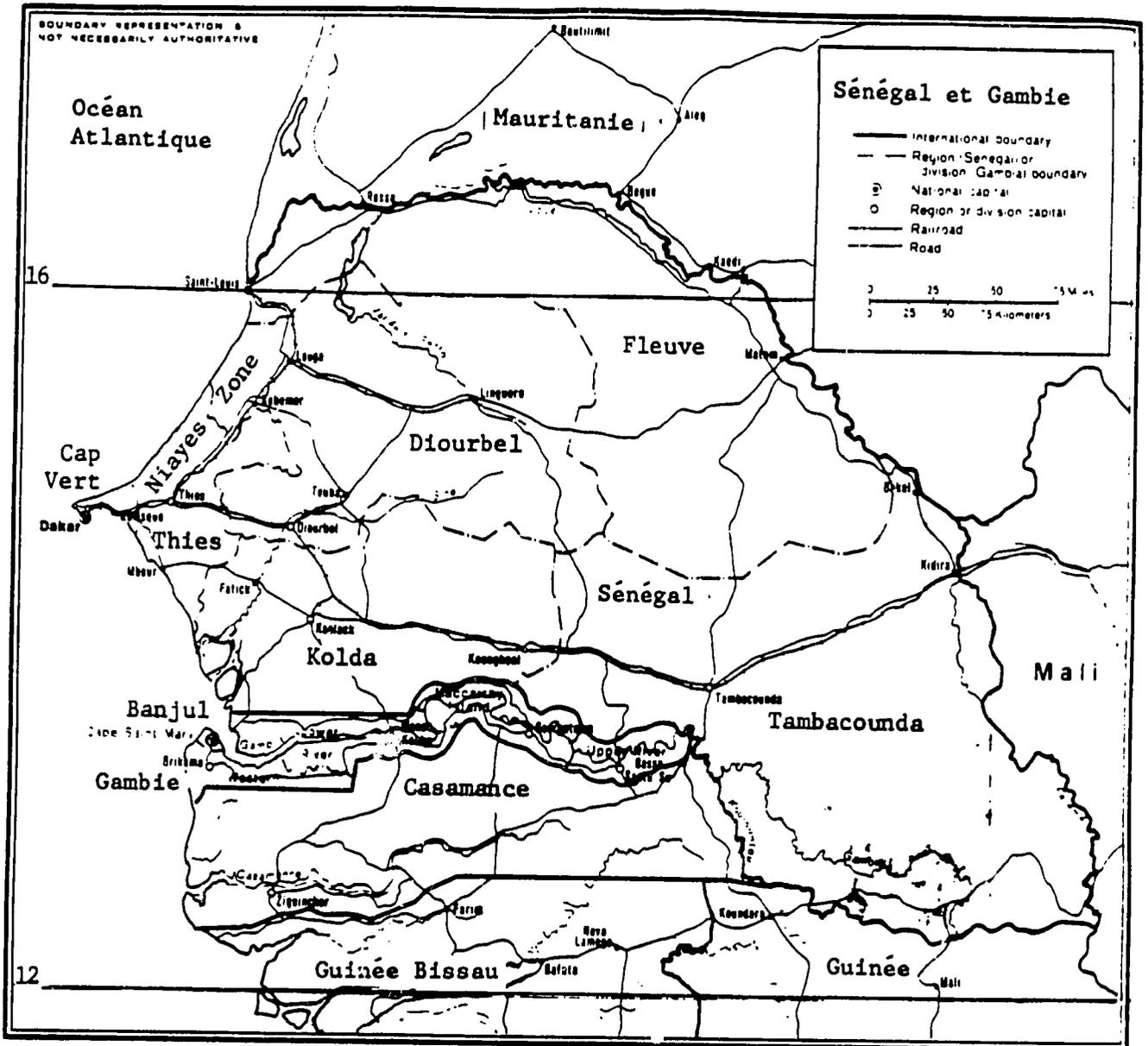
Ce type d'exploitation s'est récemment développé et appartient généralement à un propriétaire absent. Ce propriétaire exerce souvent une profession non agricole d'où il tire l'essentiel de ses revenus. Le fermier exploitant reçoit un salaire soit fixé au préalable, soit indexé sur la production de l'exploitation ou une combinaison des deux. La plupart des exploitations de cette taille ont une productivité faible. Beaucoup produisent des fruits (mangues et agrumes).

Les propriétaires, généralement fonctionnaires ou officiers de l'armée, investissent en terres pour différentes raisons.

- Espoir d'une augmentation du prix de la terre. Le prix d'un hectare dans les Niayes a augmenté plus vite que le taux de croissance démographique, lequel est élevé dans les zones urbaines du Sénégal. En 1984, un hectare valait 350.000 FCFA mais en 1989 le même hectare pouvait valoir de 1 à 1,5 million de FCFA.
- Symbole de succès économique et social.
- Prise de conscience que les exploitations pourraient être très profitables, particulièrement grâce à la production d'oignons et de pommes de terre pour le marché local, lequel est protégé pendant certaines périodes de l'année.
- Garantie de revenu en cas de perte d'emploi principal.

3. Exploitations de grande taille, à plus forte intensité de capital (20 à 1000 hectares, en général de plus de 100 hectares). Elles sont la propriété de sociétés privées (SAFINA, SEPRONA) qui en assurent la gestion. Ces grandes exploitations jouent un rôle important dans la production de cultures horticoles à l'exportation. Elles aident également à la collecte de la production des petites exploitations pour l'exportation vers les marchés européens. Ces fermes sont toujours irriguées, utilisent des tracteurs pour la préparation des champs et sont possédées et gérées par des entreprises du secteur moderne. La plus grande partie de leur production est destinée à l'exportation ou aux supermarchés et aux magasins spécialisés dans la vente de produits fins à Dakar.

Carte du Sénégal



Source: "Le Sénégal, profil d'un pays", Bureau d'aide pour les catastrophes à l'étranger-Agence pour le Développement International (AID), 1979

Autre classement possible des producteurs horticoles par type de ferme

Horton (1987) propose un autre classement basé à la fois sur la taille des exploitations et sur l'organisation de la production horticole d'exportation.

1. Petits exploitants regroupés pour passer contrat avec des exportateurs.

Chaque producteur cultive des légumes dans de petits jardins de 2000 à 4000 m² (de 0,2 à 0,4 hectare). Horton estime qu'environ 70 pour cent de tous les produits exportés sont produits de cette façon. Les exportateurs se plaignent de fréquentes ruptures de contrats par ce type de petits exploitants qui vendent souvent au prix le plus intéressant sur le marché au comptant.

2. Fermiers produisant à plus grande échelle et contractent directement avec des exportateurs.

Horton soutient qu'il y a quelques fermiers de ce type qui ont signé un contrat directement avec chacun des principaux exportateurs. Ces fermiers exploitent généralement de un à cinq hectares. Au total, ils contribuent pour environ 17 pour cent de la production totale exportée. Comme indiqué ci-dessus en ce qui concerne les exploitants de taille moyenne, ces exploitations tendent à se mécaniser. Horton les dénomme "micro-fermes disposant d'un camion" bien qu'il soit peu probable qu'elles possèdent un tel camion ou qu'elles transportent par ce moyen leur production jusqu'à un marché urbain.

3. Domaines fonciers. A la fin de 1986, un seul exportateur, SAFINA pratiquait cette forme de production, régie directe, laquelle représentait 12 pour cent de la production exportée.

Répartition par taille et productivité des exportations

Bien qu'il n'existe pas de données fiables concernant la répartition par taille et la productivité des exploitations spécialisées en production horticole, Horton indique que la plus grande partie de la production commercialisée du Cap Vert et des Niayes provient de petites parcelles à culture intensive (Horton, 1987, et informations personnelles, 1989). Rassas (1988) a étudié les exploitations des Niayes sous contrat et hors contrat et a trouvé que les premières avaient une surface cultivée moyenne de 3,7 hectares tandis que les secondes avaient une surface moyenne cultivée de 2,5 hectares seulement. Ces travaux de Rassas ne font pas apparaître clairement la part réservée aux cultures horticoles. Il serait utile d'étendre et de mettre à jour ces travaux en étudiant un échantillon représentatif d'exploitations pratiquant l'horticulture dans plusieurs régions du Sénégal, y compris le Cap Vert et les Niayes, en vue de collecter des données sur la taille des exploitations, les investissements en puits et en matériel d'irrigation, les besoins de main d'oeuvre pour les principales cultures, les dates de semis et de récolte, les ventes (et les prix

encaissés) durant la période des récoltes, et les termes et conditions des dispositions contractuelles entre cultivateurs et acheteurs.

Organisation du marché intérieur horticole

Le marché horticole local, c'est-à-dire essentiellement celui de la zone du grand Dakar, se caractérise par une multiplicité de petits ramasseurs, grossistes et détaillants (cf. Seck, 1986). Ils tendent à être pauvrement équipés, et ils manquent du matériel de réfrigération, de transport et d'emballage nécessaire à une manutention efficace après récolte. Il semble qu'une forte concurrence règne sur le marché horticole local au point que peu d'entrepreneurs sont à même de mobiliser suffisamment de capitaux pour effectuer les investissements nécessaires à l'amélioration de la qualité, à la réduction des pertes et peut être à l'abaissement des coûts (si le volume de production est plus élevé). Seck note que certains horticulteurs ayant essayé de vendre leur propre production se plaignent de gains extrêmement modiques, ce qui laisse à penser que la commercialisation locale est très concurrentielle et que les marges commerciales pour ce type d'activité sont très minces.

Dans la mesure où le tourisme saisonnier se développe au Sénégal, on pourrait croire à des possibilités accrues de ventes horticoles par les producteurs et commerçants locaux. La saison touristique de pointe va de décembre à avril, période pendant laquelle la plus grande partie de la production horticole de contre-saison est récolté et exportée. AMIS n'a pas été à même d'évaluer de façon valable ni l'importance potentielle de ce marché touristique local et captif ni les différents formules d'achats des hôtels et restaurants touristiques. Notre jugement préliminaire est que le marché touristique reste limité bien qu'il soit probable qu'il croisse avec le temps. Un examen des besoins des entreprises du secteur touristique et de leurs sources actuelles d'approvisionnements constituerait un utile domaine de recherche appliquée. Au cours d'entretiens avec 10 sociétés de commercialisation et d'exportations horticoles, Horton constata que les entreprises importantes estimaient que le marché touristique demeurerait très limité potentiellement.

Organisation et parts de marché des exportateurs horticoles

D'après les statistiques du service sénégalais d'inspection phytosanitaire (cf. Horton, 1987), une douzaine d'entreprises ont exporté des produits horticoles pendant la saison d'exportation 1985-86. Les tonnages à l'exportation et les parts de marché, par entreprise, figurent au Tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1

Parts de marché à l'exportation de produits horticoles
par entreprise et association d'exportateurs

<u>Association</u>	<u>Entreprise</u>	<u>Tonnage</u>	<u>Part du marché</u>
GEPAS	SENPRIM	1.079,2	17,9%
	SIDCA	144,7	2,4%
	TOLL SELECTION	952,4	15,8%
	SEPAM	1.090,6	18,1%
	SAFINA	779,6	12,9%
	SOEX	242,7	4,0%
	Ets. T. DRAME	358,4	5,9%
	SAAF	80,0	1,3%
	GIPES	ND	ND
	TOTAL GEPAS	4.717,6	78,2%
	ASEPAS	JARDIMA	987,6
SCCMI		276,0	4,6%
SAO		39,5	0,7%
SENIMEX		12,2	0,2%
TOTAL ASEPAS		1.315,4	21,8%
TOTAL		6.043,0	100,0%

Source: Service sénégalais d'inspection phytosanitaire, Aéroport International de Yoff, Dakar, 1986. Données figurant dans l'étude Horton (1987)

Dix entreprises sont analysées en détail par Horton dans son étude des exploitations sous contrat. A l'exception de la SAFINA, ces entreprises se procurent la plus grande partie de leurs approvisionnements auprès de cultivateurs sous contrat.

2.1.2 La vallée du Bas-Sénégal (le Fleuve)

La construction des barrages de Dia (dans le delta du fleuve Sénégal) et de Manantali (sur un affluent du fleuve Sénégal au Mali) fournira une surface irriguée accrue estimée à 375.000 hectares. L'irrigation rendra possible des cultures plus intensives, permettant des doubles récoltes. Les zones irrigués pourraient s'accroître de 267.900 hectares sur la rive sénégalaise du fleuve, répartis comme suit: Delta - 24.500 hectares; Bassins inférieur et moyen - 123.800 hectares; et Bassin supérieur - 119.600 hectares. La production horticole est actuellement concentrée dans le delta et le Bassin inférieur du fleuve de Saint Louis à Podor.

Le Fleuve est une région hautement prioritaire pour les plans de développement agricole sénégalais des années 1990. Une production irriguée de riz en expansion devrait procurer au Sénégal une plus grande sécurité

alimentaire, encore que des analyses approfondies indiquent que cet accroissement de l'offre locale de riz serait extrêmement coûteux et ne réduirait que marginalement les besoins à l'importation (cf. Martin et Crawford, 1990). D'autres analyses montrent que le coût en devises de la production de riz dans la région du Fleuve excède la valeur du riz produit. Des calculs récents non publiés de fonctionnaires de la Banque mondiale présentés au troisième "atelier" annuel de l'USAID/MSU/IFRI (Université d'Etat du Michigan)/Institut international de recherche sur les politiques alimentaires, sur la sécurité alimentaire au Sahel et mettant à jour les calculs de l'étude bien connue intitulée "Le riz en Afrique de l'Ouest" (1979), ont montré que les coefficients de coût en ressources intérieurs (DRC en anglais) était bien supérieur à 1 pour la production de riz irrigué dans la région du Fleuve. Ceci signifie que l'importation de riz aux prix mondiaux actuels serait moins coûteuse que la production locale de riz.

A la lumière des sombres perspectives concernant la compétitivité de la production de riz, les responsables sénégalais et les analystes des bailleurs de fonds ont déjà commencé à réfléchir à une diversification éventuelle des cultures (cf. Banque mondiale, 1987). L'amortissement des lourds investissements en barrages, financés par des prêts à conditions favorables d'institutions de pays du Moyen Orient, requiert la production et la vente de produits de valeur plus élevée. Ceci explique, en bonne partie, l'intérêt porté au potentiel de production horticole de la région du Fleuve.

Unités de production horticole

La plus grande partie de la production est limitée d'une part à la production de tomates et à leur transformation par des entreprises agro-industrielles de la région du Fleuve et, d'autre part, à la production d'oignons par les petits propriétaires du Delta. Les principaux producteurs de la région du Fleuve sont les suivants:

- groupes de producteurs organisés en sections villageoises et en groupements d'intérêt économique (GIE);
- cultivateurs privés, généralement petits.
- entreprises agroindustrielles, en particulier:
 - o la Société de conserverie alimentaire du Sénégal (SOCAS)
 - o la Société nationale de transformation industrielle (SNTI)
 - o la Compagnie sucrière sénégalaise (CSS)

Les oignons et les tomates sont les principales cultures de la région du Fleuve. En 1986, les surfaces horticoles totales cultivées et la production étaient estimées comme suit: (cf. Ministère du développement rural, Etude du secteur agricole; Filière horticole, 1986).

- 700 hectares de parcelles familiales (10,500 tonnes)
- 200 hectares de parcelles privées de cultures intensives (3,400 tonnes)
- 1.500 hectares produisant 30.000 tonnes de tomates pour la transformation.

Les rendements estimés sont en général de moins de 20 tonnes métriques à l'hectare. Si l'on exclut la production de tomates traitées industriellement, l'apport de la région du Fleuve à la production horticole sénégalaise est marginal.

Production et transformation de tomates à grande échelle

La production à grande échelle est effectuée par la SOCAS et la SNTI. Durant leurs premières années, ces deux entreprises de transformation de tomates en pâte de tomates ont cultivé ces tomates sur de larges périmètres irrigués contigus à leurs usines de traitement. Des méthodes de production intensive utilisant l'irrigation par aspersion permirent d'alimenter les usines à un moment où la culture de la tomate n'était pas largement pratiquée dans la région du Fleuve. En dépit d'années d'expérience et de méthodes d'irrigation sophistiquées utilisant des appareils d'arrosage, ces entreprises n'ont jamais pu dépasser des rendements moyens de 20 tonnes à l'hectare.

Pendant les années 1980 l'approvisionnement des entreprises de transformation a été de plus en plus assuré par de petits cultivateurs travaillant sous contrat. Ces cultivateurs produisent des tomates pendant la deuxième saison de culture (de novembre à avril) en rotation avec le riz. Ils exploitent les périmètres irrigués de la SAED, obtenant des rendements moyens d'environ 15 tonnes à l'hectare.

Le passage d'une production de type grande exploitation à une production sous contrat a été stimulé par une politique gouvernementale encourageant la production de tomates par les petits exploitants. En 1988, 900 hectares de tomates étaient cultivés par des petits exploitants, encadrés par la SOCAS et la SAED. La SOCAS a réduit ses propres surfaces cultivées de 350 à 80 hectares.

Les coûts de production figurant à l'annexe 2 montrent le niveau élevé de protection accordée aux deux sociétés sénégalaises produisant du concentré de tomate. Après la campagne de production et de commercialisation de 1987-88, la SOCAS accumula des stocks d'invendus que le marché sénégalais ne pouvait absorber. Une des raisons pour lesquelles l'écoulement de ces stocks se montra difficile fut probablement la disponibilité du concentré de tomate à meilleur marché, importée d'abord de Gambie et ensuite introduite en fraude au Sénégal. Une autre raison semble être le manque de compétitivité des entreprises de production et de transformation de tomates de la région du Fleuve qui, pendant une décennie ont bénéficié, d'un marché protégé mais qui ne sont toujours pas en mesure de concurrencer les importations.

La SOCAS envisagea d'exporter ses surplus vers la Côte d'Ivoire en 1988. Pour être compétitif, un carton de 24 kilos de pâte de tomate devrait être rendu c.a.f. à Abidjan à un prix de 9000 FCFA. En dépit de l'élimination des taxes sur le matériel d'emballage, (1000 CFA) et d'une subvention à l'exportation de 1000 FCFA par carton, la SOCAS n'était à même de couvrir que 61 pour cent de ses coûts.

La mise en place d'une industrie agroalimentaire de transformation de la tomate dans la région du Fleuve a été rendue possible et a pu se maintenir grâce à la protection tarifaire. Bien qu'une telle protection ait pu se justifier sous le prétexte de protéger une industrie naissante dans les années 1960 et 1970, elle n'est désormais plus justifiable, étant donné la persistance de l'écart entre les coûts intérieurs de production et de transformation. Bien que les rendements sénégalais soient inférieurs à ceux des principaux producteurs (cf. tableau 2), la culture de la tomate encore que bien établie au Sénégal reste peu susceptible d'atteindre des niveaux de productivité plus élevés.

Tableau 2

Rendements et prix d'équilibre comparés de
tomates produites dans différents pays

	<u>Sénégal</u>	<u>Maroc</u>	<u>Italie</u>	<u>France</u>	<u>Gambie</u>
Prix sortie usine	43	20		40	52,5*
Rendement (tonne à l'hectare)	15-20	40	50-60	50-60	11

Note: Tous les prix sont exprimés en FCFA par kilo; on a pris un taux de change de 300 FCFA pour un dollar des Etats-Unis.

* Prix de vente au détail en périodes de pointe de l'approvisionnement

Note: L'Institut britannique pour le développement des ressources naturelles d'outre-mer (anciennement Institut des produits tropicaux, puis Institut pour le développement et la recherche tropicale) signale que le Portugal est en mesure de couvrir ses coûts avec des rendements de 29 tonnes par hectare.

Un principe important de la nouvelle politique agricole (NPA) est l'encouragement de l'agroindustrie au Sénégal. Toutefois, le développement agroindustriel n'est possible que si sa viabilité économique à long terme est assurée. La transformation de la tomate dans la région du Fleuve ne semble pas être économique, ce qui a pour effet d'entraîner une perte pour les consommateurs achetant le concentré sénégalais à un prix nettement plus élevé que celui importé. Les niveaux actuels de protection n'incitent pas non plus les transformateurs à accroître leur efficacité en 1) améliorant les rendements, 2) en étalant la production de manière à approvisionner les usines de traitement sur une période plus longue, augmentant ainsi les taux d'utilisation, et 3) en abaissant les frais généraux et les coûts de collecte et de distribution.

Il est important de noter que le passage d'une production de type grande exploitation à une production sous contrat par "cultivateurs satellites", dans la région du Fleuve, est récent comme est récente la restructuration du rôle de la SAED, société paraétatique, en organisme de services et de formation. Cette expérience mérite d'être encouragée pendant une période transitoire d'environ cinq ans. Au delà, des critères économiques rigoureux devraient être appliqués quant à l'analyse de la rentabilité des différentes entreprises assurant cultures et transformation. Protéger indéfiniment une industrie de transformation de la tomate non économique entraînerait un coût d'opportunité sociale élevé.

Diversification de la production horticole de la région du Fleuve

Plusieurs organismes procèdent à des expériences de diversification dans la région du Fleuve. La CSS et la SOCAS effectuent des essais avec des tomates, des asperges (la CSS seule) et des arachides de confiserie. L'entreprise privée TROPICASEM a entrepris des essais de graines d'oignon sur les terres de la SOCAS mais sans succès. Les tiges n'étaient pas assez fortes pour résister aux grands vents du Fleuve.

D'autres expériences concernant divers fruits tropicaux sont en cours. L'ISRA espère identifier des variétés d'arbres fruitiers bien adaptées aux sols et conditions climatiques de la vallée du Fleuve Sénégal et pouvant être développées dans les vergers de village. L'ISRA effectue des essais dans sa station de recherche de Ndiol pour y adapter des manguiers, des bananes, ananas, papayes, avocats et agrumes (citrons, limes ou citrons doux, pomelot, oranges). Citrons et limes ont bien réussi mais les résultats obtenus avec les autres types de fruits sont moins encourageants. A noter toutefois que ces essais sont récents et les résultats encore non-concluants.

2.1.3. Casamance

L'isolement de la Casamance du reste du Sénégal pose un sérieux problème de commercialisation. Franchir de nombreux postes douaniers et les contrôles situés aussi bien à l'entrée, qu'à l'intérieur de la Gambie et attendre pendant des heures le bac de la rivière Gambie prend du temps et de l'argent. L'isolement de la Casamance de Dakar annule en partie l'avantage comparatif régional de sa production horticole, avantage résultant d'un climat plus humide et plus tropical.

La production de légumes atteint 4.500 tonnes pour environ 300 hectares cultivés. La Casamance est également une importante région de production fruitière. C'est la première région productrice de bananes et elle contribue de façon appréciable à la production nationale de mangues et d'agrumes.

Le potentiel de production fruitière de la Casamance est peu exploité. La production est surtout le fait de petits vergers domestiques. Peu d'arbres sont greffés et la qualité des fruits produits est très inégale.

Il existe toutefois quelques unités de production améliorée autour de Ziguinchor avec des arbres greffés. La production est vendue aux hôtels

de Casamance et envoyée par camions réfrigérés à Dakar. La SACICA transporte deux tonnes de fruits trois fois par semaine. Une partie de la production est exportée en Grande Bretagne via Banjul ou en France via Dakar. Le prix des mangues à l'exportation est de 300 FCFA par kilo, f.o.b. Dakar. Les hôtels de Dakar achètent parfois les mangues à plus de 600 FCFA le kilo. D'après le propriétaire d'un verger, le revenu brut par hectare atteint 2,5 millions de FCFA par hectare.

Les coûts de transport ont sans doute diminué avec le démarrage des expéditions de fruits par bateau entre Ziguichor et Dakar. On a signalé l'achat par la SEMALINE d'un ferry boat entré en service en mars 1989.

2.1.4 L'OFADDEC et le bassin de la rivière Anambé

AMIS n'a pas effectué de visites sur le terrain dans les bassins des rivières Gambie et Anambé dans la région de Tambacounda. Les quelques renseignements disponibles ont été glanés de diverses sources.

L'OFADDEC a investi dans des périmètres irrigués le long de la rivière Gambie à l'est du Sénégal. Les bananes constituent le produit horticole le plus important et devraient progressivement se substituer aux importations qui ont atteint en moyenne 3.503 tonnes de 1984 à 1988. AMIS n'a pas pu savoir où la plus grande partie de la production de l'OFADDEC est vendue. Le bassin de la rivière Anambé est une zone d'expansion planifiée de production fruitière (cf. Ministère du Développement Rural, 1986).

2.1.5. Production horticole par d'autres petites exploitations au Sénégal

La plupart des petites exploitations du Sénégal produisent en quantités modestes des produits horticoles dans des jardins potagers non irrigués situés à l'intérieur ou près de concessions familiales (familles étendues). Les légumes tropicaux tels que des variétés tropicales de tomates, les piments, le gombo, la courge et le manioc sont cultivés principalement pour usage domestique. Une partie de la production est vendue sur les marchés ruraux ou en ville lorsque les exploitants résident dans un rayon d'environ 20 kilomètres ou le long de routes menant en ville. Le produit de ces ventes est probablement modeste encore que des données détaillées permettant de le vérifier manquent. Plus important, les légumes provenant des jardins potagers améliorent la qualité nutritionnelle de l'alimentation de nombreux consommateurs ruraux.

2.2 Organisation des exportateurs horticoles: GEPAS et ASEPAS

Il existe deux associations d'exportateurs sénégalais. L'ASEPAS fut créée en 1974 regroupant six entreprises. En 1980, elles étaient 15 avec une prédominance d'entreprises importantes. Le GEPAS, groupement d'intérêt économique créé en 1984, comprend des exportateurs plus importants tels que SAFINA, SENPRIM, SOEX, DRAME, GIPES et SEPAM. Un des plus grands exportateurs, JARDIMA, continue d'adhérer à l'ASEPAS, bien que cette dernière regroupe généralement les exportateurs moins importants et des non-exportateurs.

L'ASEPAS se réunit une fois par semaine à la Chambre de Commerce de Dakar. Elle est représentée au Comité du Fret Aérien, contrôlé par la Direction de l'Aviation Civile et comprenant des représentants des sociétés de fret aérien, des sociétés de fret et de transport, du service national d'inspection phytosanitaire et des exportateurs de produits horticoles. Outre le fait de représenter ses membres au Comité de Fret Aérien, l'ASEPAS leur fournit plusieurs services. Le Président de l'ASEPAS, M. Geloune, qui dirige SENIMEX, une petite entreprise d'exportation, a participé récemment à une exposition commerciale en Hollande, où il tenu un stand promotionnel de produits horticoles sénégalais.

L'ASEPAS et le GEPAS sont en concurrence pour le peu d'espace disponible de fret aérien, ce qui a handicapé de plus en plus le commerce horticole ces dernières années. Les allocations du Comité de Fret Aérien pour la saison d'exportation 1986-87 ont été de 4.770 tonnes pour le GEPAS (78 pour cent du total) et 1320 tonnes pour l'ASEPAS (22 pour cent). Ces allocations ont été fixées sur la base des livraisons à l'exportation de la saison précédente. Ce système fut mis en place après que certains exportateurs n'aient pu dans les années précédentes livrer leur production à l'exportation bien qu'ayant réservé du fret. Horton note qu'ainsi "le système réservant l'accès au fret se perpétue et est donc tout simplement basé sur le statu quo" (Horton 1987, page 6). Il souligne également ceci:

"A une réunion récente (juin 1986) de l'ASEPAS on a posé la question de la fixation de règles de base pour l'annulation des réservations de fret faite suffisamment à temps pour permettre à d'autres d'en bénéficier. Ceci laisse penser que la profession considère la lutte pour l'uniformité et la fiabilité de la production et des livraisons comme une bataille collective plus que comme un combat anarchique pour enlever du fret aux exportateurs concurrents" (p. 6).

2.3 Marché intérieur potentiel

La viabilité et la rentabilité des entreprises tournées vers l'exportation dépend en grande partie de la vigueur du marché intérieur. Les produits horticoles qui ne répondent pas aux critères de qualité exigés sur les marchés fortement concurrentiels d'Europe et d'Amérique doivent être vendus sur le marché intérieur. Une grande partie du succès de l'horticulture kenyanne s'explique par le développement du marché intérieur, dont on dit qu'il absorbe 90 pour cent de la production horticole (cf. Banque mondiale, 1988). L'industrie touristique absorbe une bonne partie de la production consommée localement.

Les perspectives d'expansion du marché intérieur sont assez favorables dans la mesure où la population urbaine s'accroît rapidement, en particulier à Dakar, et où la consommation alimentaire s'oriente vers les produits horticoles en liaison avec l'augmentation des revenus. Toutefois, la population du Sénégal n'est que de 7 millions d'habitants dont 2,6 dans les villes (vers mi-1987) tandis que le Kenya a une population de quelque 22,1 millions dont environ 4,8 millions en zone urbaine. En outre, la population des pays voisins est faible (Mauritanie - 1,9 million; Guinée 6,5 millions; Mali - 7,8 millions; Guinée-Bissau - 920.000) et les distances

entre les zones de production sénégalaises et les centres de consommation de ces pays sont grandes.

La consommation sénégalaise annuelle de produits horticoles est estimée à 41 kilos par habitant (Ministère du Développement Rural, 1988). La différence est très marquée avec la consommation américaine de produits horticoles frais et transformés estimée à plus de 190 kgs par tête et par an en 1984-85 (FAO, 1988). La consommation européenne de fruits et de légumes frais était estimée à 199 kgs par tête et par an en 1982-83 (Banque mondiale, 1986). Les disparités des niveaux de consommation sont un bon exemple de la forte corrélation constatée entre revenus et demande de produits horticoles.

La transformation des fruits et légumes constitue un débouché potentiellement important mais encore sous-exploité au Sénégal. L'absence d'agroindustrie s'explique largement par les incertitudes d'approvisionnement en matières premières. La nature saisonnière de l'approvisionnement explique également la forte sous-utilisation des capacités des usines de traitement, comme c'est le cas pour la SOCAS, qui ne fonctionne que 17 semaines par an. Le coût relativement élevé de l'énergie et de la main-d'oeuvre contribue également à la non compétitivité de l'agroindustrie sénégalaise par rapport aux importations.

Un autre frein à la viabilité de l'industrie agroalimentaire est le prix élevé du sucre. La société sucrière locale, la SOCAS, a le monopole de la production et de la distribution du sucre, ce qui rend la production de jus de fruit et de confiture non rentable.

3.0 Production agricole récente et obstacles à son expansion

3.1 Evolution de la production horticole

3.1.1 Carences des statistiques

Il est difficile dans les pays en développement de recueillir des chiffres précis de la production horticole des petites exploitations. Le Ministère du Développement rural publie les statistiques de la production de fruits et légumes par culture et par région. Les chiffres pour les dernières campagnes sont reproduits au tableau 3. Ces chiffres n'étant pas disponibles pour de plus longues séries, il n'est pas possible d'en étudier l'évolution. Les chiffres de l'exportation, établis sur des séries un peu plus longues sont plus utiles pour étudier l'évolution en faisant l'hypothèse que le volume des exportations est étroitement lié à celui de la production horticole correspondante. Cette hypothèse n'est pas justifiée si le volume des exportations décroît à la suite de pertes de compétitivité sur les marchés d'exportation, tandis que la production horticole est stable ou augmente mais en étant consommée de plus en plus par le marché intérieur. Dans des pays africains comme le Sénégal, où le pouvoir d'achat intérieur est réduit, la demande locale réelle en produits de qualité supérieure, notamment en légumes de type tempéré de contre-saison, risque d'être limitée. Ceci peut changer si l'industrie touristique continue de se développer au Sénégal.

3.1.2 Caractéristiques de la production pour trois récentes campagnes agricoles

Production par culture et par région. Le tableau donne la production sénégalaise pour huit catégories de légumes, plus une catégorie "divers", pour les trois dernières saisons. Les régions de Dakar (Cap-Vert) et de Thiès ont fourni entre 61,7 pour cent et 71,9 pour cent de la production totale de légumes frais pour ces trois saisons. Haricots verts et melons, les deux principales cultures d'exportation, sont cultivées presque exclusivement dans ces deux régions. La région du Cap-Vert et Thiès ont assuré également près de 90 pour cent de la production de pommes de terre. Les chiffres de production indiquent également que ces deux régions ont fourni 69,1 pour cent de la production totale de tomates, contre moins de 50 pour cent en 1985-86. Selon les chiffres, la région du Fleuve venait en tête de toutes les régions pour la production de tomates en 1985-86, mais est tombée loin derrière Dakar et Thiès en 1986-87 et 1987-88. La production de tomates à Thiès est passé de 1029 tonnes en 1985-86 à 9500 en 1986-87 pour diminuer légèrement à 8400 en 1987-88. Dans la région du Fleuve elle est tombée de 11.520 tonnes en 1985-86 à 2.500 tonnes tant en 1986-87 qu'en 1987-88. De tels retournements dans la production régionale du tomates semblent étonnants. Le Fleuve vient en tête pour la production, d'oignons sauf en 1985-86 où Thiès a dépassé toutes les autres régions. Thiès serait en tête pour la production de choux pendant ces trois années.

Production totale. Les chiffres de production totale pour les trois années donnent le classement suivant: oignons, choux, tomates et pommes de terre. Presque toute la production de ces légumes est consommée

localement, à l'exception peut-être de quelques exportations d'oignons du Fleuve vers la Mauritanie; en revanche, on y exporte entre la moitié et les deux tiers de la production de haricots verts et de melons. 1/

Tableau 3

Production de légumes de 1985-86 à 1987-88 (en tonnes)

1985-86

Produit	Dakar	Thiès	Louga	St. Louis	Autres Régions	Total
Pommes de terre	5107	12862	2400	369	-	20738
Oignons	8250	15660	2500	12842	-	39252
Choux	3634	20424	1097	927	-	26080
Tomates	10297	1029	-	11520	-	22846
Haricots verts	6542	665	-	-	-	7207
Melons	2200	1726	-	-	-	3926
Poivrons	910	367	-	-	-	1277
Aubergines	2040	1625	-	-	-	3665
Autres	3330	6361	1806	6860	6955	18357
TOTAL	42310	60719	7803	32518	6955	143348

1986-87

Produit	Dakar	Thiès	Louga	St. Louis	Autres Régions	Total
Pommes de terre	4415	6870	1025	630	60	13000
Oignons	1128	2617	4000	9787	969	18500
Choux	8074	10335	2425	1298	2500	25232
Tomates	8440	9500	2012	2500	2300	24752
Haricots verts	1200	1535	30	-	-	2765
Melons	3870	2428	-	-	-	6298
Poivrons	1040	700	300	150	903	3093
Aubergines	1744	1500	500	900	2500	7144
Autres	5800	3901	2026	3612	3877	19216
TOTAL	35711	39386	12318	18877	13108	120000

1/ Malheureusement les chiffres de production sont donnés par année de campagne tandis que ceux des échanges le sont par année civile. On ne peut donc pas estimer avec précision le pourcentage des exportations par rapport à la production. On peut faire une estimation grossière en rapportant les chiffres d'exportation des années 1985, 1986, 1987 à ceux de la production pour les campagnes 1985-86, 1986-87 et 1987-88.

Tableau 3 (suite)

Production de légumes de 1985-86 à 1987-88 (en tonnes)

1987-88

Produit	Dakar	Thiès	Louga	St. Louis	Autres Régions	Total
Pommes de terre	3855	8244	808	600	72	13579
Oignons	1809	3140	7224	9120	2208	23501
Choux	8614	9500	1528	1300	2100	23042
Tomates	7515	8400	481	2500	3200	22096
Haricots verts	2024	3600	45	-	-	5669
Melons	2030	2600	300	-	1500	6430
Poivrons	1560	850	250	-	30	2690
Aubergines	1918	1540	418	-	2450	6326
Autres	6090	4055	1832	5840	4200	22017
TOTAL	35415	41929	12886	19360	15760	125350

Source: Ministère du Développement Rural

Statistiques de la production et des échanges extérieurs pour les pommes de terre, les oignons et les tomates. Le tableau 4 indique que la production locale de pommes de terre a couvert en moyenne 57,9 pour cent et celle d'oignons 78,4 pour cent de la demande intérieure en 1986 et 1987. Les perspectives sur le plan intérieur sont donc favorables à un accroissement de la production d'oignons et de pommes de terre. Les principaux obstacles à l'amélioration du niveau d'autosuffisance sont sans doute les pertes en cours de stockage, la diminution de qualité pendant le stockage après la pleine saison, et le coût plus élevé des pommes de terre et oignons stockés sur place par rapport aux produits importés d'Europe. 2/

Le marché intérieur des tomates est protégé, ce qui avantage les producteurs de tomates, (surtout les gros producteurs) dans les régions du Fleuve et de Dakar. Selon les chiffres, la production locale couvre à peu près les besoins du Sénégal et de petites quantités sont exportées (230 tonnes par an de 1985 à 1988). Les barrières tarifaires et les coûts élevés des transports internationaux ainsi que les difficultés ou les pertes lors de la manutention protègent les producteurs locaux mais les consommateurs locaux peuvent en pâtir économiquement à certaines périodes de l'année, surtout en septembre-décembre en achetant des tomates à un prix plus élevé que si elles avaient été importées.

2/ Les importations proviennent surtout de Hollande. Pour la période 1981-85, en moyenne 96,5 pour cent des oignons importés ont été expédiés des Pays Bas.

Tableau 4

Production et échanges extérieurs pour les pommes de terre, les oignons et les tomates en 1985-1988 (en tonnes).

Pommes de terre (la saison va de décembre et ferme en mai)					
Année	Production	Importation	Exportation	Total disponible	% de la production par rapport au total disponible
1985		12863	703		
1986	20738	9740	624	32977	62,9
1987	13000	13529	1223	25306	51,4
1988	13579	11408	ND	24987	ND
1986-87 moyenne	16869	11635	924	29142	57,9

Oignons (la saison va de décembre et ferme en août)					
Année	Production	Importation	Exportation	Total disponible	% de la production par rapport au total disponible
1985		13533	2453		
1986	39252	14952	15329	38875	101,0
1987	18500	16586	309	34777	53,2
1988	23501	10526	ND	34027	ND
1986-87 moyenne	28876	15769	924	36826	78,4

Tableau 4 (suite)

Production et échanges extérieurs pour les pommes de terre, les oignons et les tomates en 1985-1988 (en tonnes).

Tomates (la saison va de novembre et ferme en août)					
Année	Production	Importation	Exportation	Total disponible	% de la production par rapport au total disponible
1985		35	115		
1986	22846	34	212	22668	100,8
1987	24752	159	270	24641	100,5
1988	22096	ND	324	21772	ND
1986-87 moyenne	23799	15769	251	23655	100,6

Source: Statistiques de production: Ministère du Développement Rural - Direction de l'Agriculture

Statistiques d'import/export: Services phytosanitaires, Port de Dakar et aéroport de Yoff.

Importations de pommes de terres. Le tableau 5 indique que le Sénégal a importé en moyenne près de 12.000 tonnes de pommes de terres pour la consommation, en provenance en quasi-totalité de producteurs européens pendant la période 1982-86. Les importations de pommes de terres de semence ont été d'environ 1.700 tonnes par an, mais avec de fortes fluctuations, allant de 638 à 2.652 tonnes. Le Sénégal, produisant peu de pommes de terre de semence, dépend donc largement de ses importations en provenance de France et des Pays Bas.

Production de tomates SAED. Les chiffres de production de tomates SAED figurant au tableau 6 contredisent ceux donnés au tableau 4, pour l'année 1986 pour laquelle le chiffre indique de la production de la SAED et (de ses producteurs) est de 30.116 tonnes. De 1975-76 à 1985/86, la production SAED varie entre environ 12.700 et 26.473 tonnes. Les rendements à l'hectare ont été de 12 tonnes sauf en 1985/86 où ils sont tombés à 6,2 tonnes (un chiffre invraisemblablement bas). Les rendements pour toutes les années de la série chronologique, sauf quatre, ont été d'au moins 17,3 tonnes à l'hectare.

Tableau 5

Importations de pommes de terre de semences, 1982-1987
(Quantité en tonnes; valeurs en millions de FCFA)

Périodes	1 ^{ère} , 2 ^{ème} , 3 ^{ème} trimestre		4 ^{ème} trimestre		Volume total de semence
Années	Quantités	Valeur	Quantités	Valeur	
1982	1326,0	140,0	1326,0	140,8	2652,0
1983	452,2	73,7	185,4	36,8	637,6
1984	678,9	117,2	653,4	112,3	1332,3
1985	1447,4	234,8	1055,8	1675,9	2503,2
1986	922,9	176,7	533,4	108,5	1456,3
1987	1035,9	-	591,6	-	1627,5
Moyenne	977,2	123,7	724,3	345,7	1701,5

Importations de pommes de terre de semence, 1982-86
(Consommation)

Années	Quantité	Valeur
1982	10380,0	838,6
1983	12302,0	1319,9
1984	13607,0	1492,3
1985	12863,0	1103,0
1986	9740,5	869,0
Moyenne	11778,5	1124,56

Pays fournisseurs: France, Pays bas, Italie, Espagne, Maroc

Source: Direction de la Statistique

Tableau 6
Production de tomates SAED
(Sénégal, 1969-1986)

Années	Superficie (ha)	Rendement (t par ha)	Production en tonnes
1969/70	6	30,00	180
1970/71	13	30,00	390
1971/72	30	30,00	900
1972/73	77	19,48	1,500
1973/74	144	18,40	2,650
1974/75	650	13,69	8,900
1975/76	1.080	11,76	12,700
1976/77	880	20,00	17,600
1977/78	800	19,50	15,600
1978/79	805	12,11	9,750
1981/82	779	17,30	13,469
1982/83	1.179	19,30	22,755
1983/84	1.084	18,40	20,037
1984/85	1.398	19,00	26,473
1985/86	1.760	6,18	10,884
1986/87	1.190	25,00	30,116

Source: Différents rapports SAED de production annuelle et "industries alimentaires des fruits et légumes en Afrique de l'Ouest", Robert R. Nathan, 1983.

3.2 Contraintes pesant sur la production horticole

Cette section s'appuie largement sur les récentes études de la division horticole du Département de l'Agriculture du MDR (1986, 1988).

3.2.1 Contraintes pesant sur la production agricole du Cap Vert et des Niayes

Le Cap Vert et les Niayes fournissent une grande partie des légumes et melons produits par le Sénégal mais des signes inquiétants laissent à craindre pour l'avenir une baisse de la productivité. Le facteur le plus grave est la diminution des ressources en eau. Une pluviométrie faible pendant plus d'années que d'habitude au cours des décennies 1970 et 1980 a eu un effet néfaste sur la production en saison des pluies, et, plus grave, sur le niveau hydrostatique. Pendant les périodes de sécheresse, les eaux

saumâtres tendent à s'infiltrer plus en profondeur dans la couche hydrostatique d'eau douce, augmentant la salinité de l'eau des puits utilisée pour l'irrigation des cultures. La bande des Niayes est spécialement menacée par l'eau saline et si les cultivateurs continuent de tirer sur ces réserves qui diminuent, le niveau hydrostatique risque de devenir définitivement saumâtre et contaminé (cf. Ministère de développement rural, 1988).

La construction du canal de Cayors entre le lac Guiers et Dakar pourrait résoudre à moyen terme ce problème de contamination du niveau hydrostatique inférieur (voir carte 2). Le canal aurait un double rôle: alimenter Dakar en eau à usage domestique et industriel et reconstituer la couche hydrostatique du Cap Vert. Les terres longeant le canal pourraient être affectées à la production horticole irriguée. L'étude de faisabilité a estimé que 6.000 hectares pourraient être mis en production horticole.

On a proposé trois modes d'exploitation des terres longeant le canal.

1. 6.000 hectares de terres irriguées dont 3.000 au Cap Vert avec 500 hectares en cultures fruitières et 2.500 en cultures maraichères. Les 3.000 hectares le long du canal seraient répartis de la même façon.
2. 8.500 hectares dont 3.000 au Cap Vert, et 5.500 le long du canal, ces derniers se répartissant en 500 hectares de cultures fruitières, 3.000 de cultures irriguées à forte intensité de capital et 2.000 en petites exploitations maraichères à double récoltes.
3. 8.500 hectares dont 3.000 au Cap Vert, et 5.500 le long du canal ceux-ci se répartissant en 500 hectares de cultures fruitières et 5.500 de production maraichère avec irrigation à forte intensité de capital.

Un deuxième facteur freine la production horticole dans les Niayes et au Cap-Vert: la diminution de la fertilité des sols, ceux-ci étant exploités intensivement et de façon continue, avec, de plus un recours réduit aux engrais qui pourraient enrayer cette diminution de fertilité. Enfin l'accroissement de la salinité des sols pose un problème dans les zones où on utilise l'eau des puits pour l'irrigation.

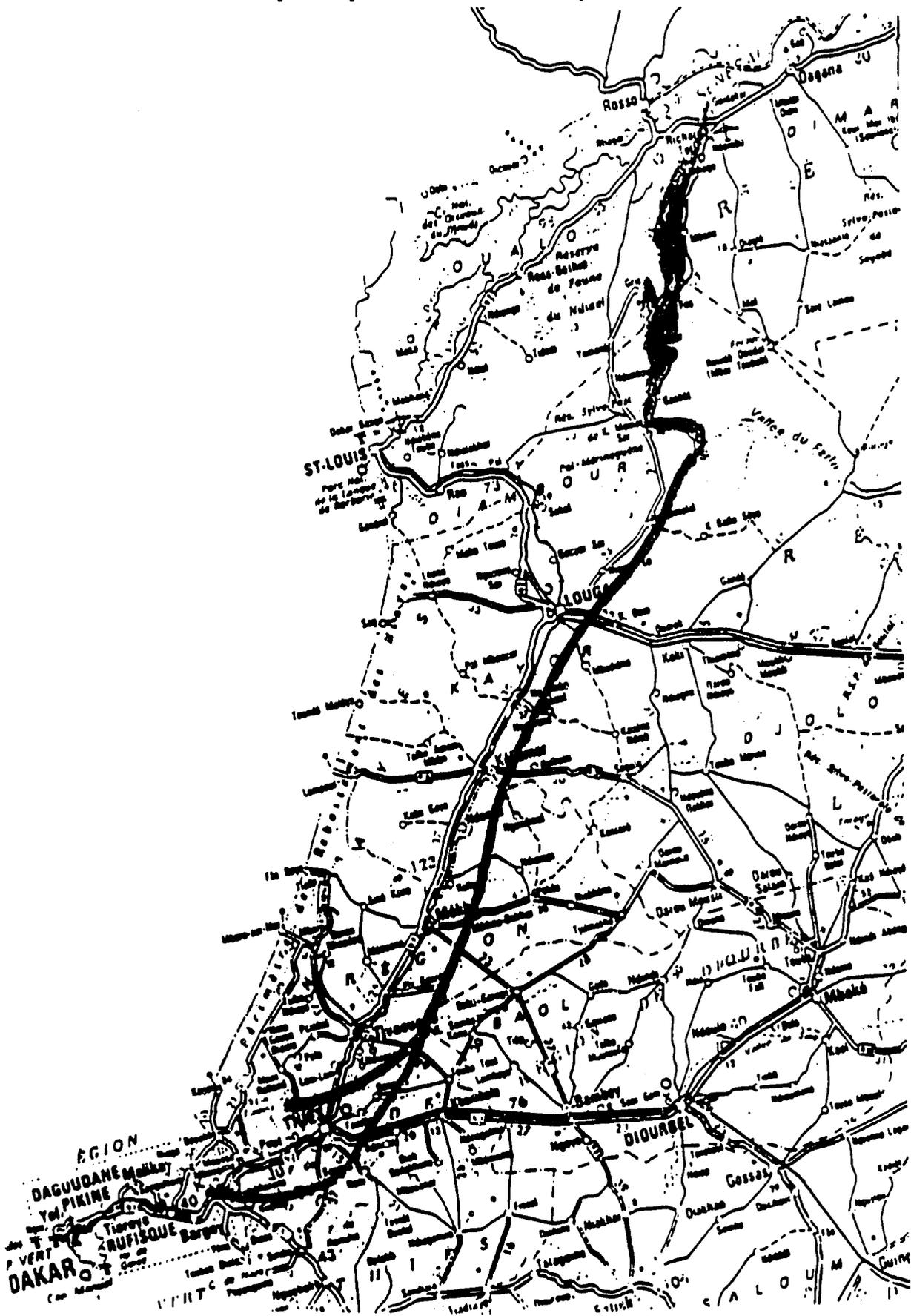
En plus des problèmes matériels de production et de la minceur des bénéfices du fait de la concurrence internationale, les exportateurs sénégalais se déclarent aussi peu satisfaits des arrangements contractuels pris avec les cultivateurs. (Cf. Horton, 1987). Les exportateurs fournissent à crédit aux cultivateurs sous contrat les semences et engrais mais sans garantie que ceux-ci leur livreront leur production horticole. Les termes du contrat sont souvent violés, des petits propriétaires ayant tendance à vendre au meilleur offrant, qui est souvent un petit exportateur, ayant peu de contractants et qui cherche à étendre sa part de marché. Les exportateurs qui ont fourni les intrants réagissent en refusant de travailler les désormais avec les violateurs de contrat mais n'ont que peu de recours légal.

Les coûts de poursuite pour récupération des frais sont trop élevés et les petits propriétaires n'ont que peu de capital pour couvrir les dommages et intérêts dans le cas où l'exportateur gagne son procès. Les exportateurs courent donc des risques considérables en négociant des contrats de fournitures avec des petits propriétaires qui peuvent vendre à d'autres sans régler les frais d'intrants.

Ce problème lancinant de renforcement des droits contractuels des exportateurs conduit à se poser la question suivante: peut-on améliorer la formule de ces contrats de façon avantageuse à la fois pour les exportateurs et pour les producteurs ce serait de l'intérêt des exportateurs pour d'autres raisons également. Les haricots verts produits au Sénégal sont plus gros que ceux exportés par le Kenya, sont sur le marché concurrentiel européen, classés en catégorie inférieure et commandés à des prix plus bas. Les exportateurs sénégalais règlent au kilogramme les cultivateurs; ceux-ci ont donc intérêt à faire les récoltes le plus tard possible pour augmenter rendements et rentrées. Récolter plus tôt des haricots plus fins, beaucoup plus prisés en Europe, augmenterait les recettes des exportateurs et il est étonnant que les contrats ne soient pas conçus avec des clauses encourageant les cultivateurs à produire des haricots plus fins. On dit également que l'on récolte souvent des melons non mûrs et qui sont déclassés sur le marché européen. Il semble qu'il y ait lieu d'étudier plus attentivement les pratiques et les problèmes des contrats et d'apporter à leur conception institutionnelle une certaine créativité (revoir les termes et les conditions des contrats).

Carte 2

Tracé prévu pour le canal de Cayors



3.2.2 Problèmes auxquels se heurte l'expansion de l'horticulture en général au Sénégal

Les obstacles majeurs qui freinent l'expansion de la production horticole sont à peu près les mêmes pour les différentes zones de production au Sénégal. Ce sont notamment:

- o Insuffisance de formation des cultivateurs. Ceux-ci connaissent peu et maîtrisent mal les pratiques culturales, la protection phytosanitaire, les méthodes de manutention et de stockage.
- o Coût élevé des intrants et difficultés d'accès au crédit. Les producteurs se plaignent des coûts élevés des intrants, du manque de semences de qualité, et des difficultés d'accès au crédit (surtout le crédit institutionnel). Les établissements financiers se montrent peu empressés à prêter à de petits exploitants, disposant de peu d'actifs et de titres de propriété incertains.
- o Difficultés, pour la région du Fleuve, d'accéder aux marchés. Les cultivateurs se plaignent de la difficulté qu'ils ont à commercialiser leur production, ceci parce qu'ils sont éloignés de Dakar, et que la région est peu urbanisée et que les revenus y sont faibles. L'accès au marché est aussi une entrave au développement de l'horticulture en Casamance et le long de la Gambie dans la région de Tambacounda.
- o Engorgement du marché et prix non-rémunérateurs. Les producteurs produisent les mêmes cultures et les récoltent aux mêmes moments. Le marché intérieur s'engorge et les prix de ce fait ne sont plus rémunérateurs. Heureusement pour les producteurs, les oignons peuvent se conserver plusieurs mois après avoir été récoltés et peuvent être plantés et récoltés à différents moments; le flux de production est donc plus uniforme sur une plus longue période (voir Daniels 1988). Ces deux aspects empêchent un effondrement des prix et garantissent un flux de revenus sur une plus longue période.
- o Récolte avant maturité. Certains cultivateurs récoltent les produits avant que ceux-ci aient atteints leur pleine maturité. Les produits sont donc de qualité inférieure mais parvenant sur les marchés urbains avant les plus gros arrivages, ils peuvent obtenir un prix plus intéressant. Les récoltes prématurées semblent être le fait de petits propriétaires aux revenus faibles et aux besoins pressants de liquidité.
- o Emploi réduit d'engrais. Ceci entraîne une baisse de la productivité et contribue à la défertilisation des sols.

4.0 Evolution des exportations vers les marchés ouest européens

Cette section examine les statistiques commerciales sénégalaises ainsi que celles du Centre International pour le Commerce (CIC) concernant l'importation par plusieurs pays ouest-européens de produits horticoles sénégalais clés: haricots verts, melons, mangues et capsicums. Les parts de marché sénégalaises ont en général diminué depuis la fin des années 1970 tandis que les parts des exportateurs concurrents ont augmenté. Nous étudierons également la situation actuelle sur le marché européen et l'évolution probable des importations pendant les années 1990.

4.1 Evolution des exportations sénégalaises pendant les années 1980

Les données sur le commerce horticole sont recueillies, compilées et présentées par la Direction de la Statistique du Ministère des Finances. Ces données couvrent les années civiles plutôt que les saisons de production et de commercialisation qui en général vont d'octobre à mai. Par conséquent, les chiffres d'exportations pour chaque année civile, par exemple 1987, couvrent des données des saisons de production et de commercialisation à la fois de 1986-87 et de 1987-88.

Les chiffres des exportations de fruits et légumes en volume et en valeur figurent aux tableaux 7 et 8 pour la période 1981-87. La valeur totale f.o.b. des exportations est fournie par la Direction de la Statistique. Nous nous sommes efforcés de calculer les valeurs unitaires implicites (prix f.o.b. moyen) en divisant les valeurs totales par le volume exporté produit par produit. En général, les fluctuations de valeurs unitaires dérivées semblent être excessives d'une année sur l'autre, et dans certains cas on constate une augmentation spectaculaire des exportations en valeur dans le temps, ce qui amène à s'interroger sur l'utilité et la fiabilité des données fournies sur les exportations en valeur. Les anomalies constatées pourraient provenir d'erreurs d'enregistrement ou de sous-facturation.

4.1.1 Exportations sénégalaises de légumes

Comme indiqué au tableau 7, les haricots verts constituent le poste le plus important des exportations de légumes: 29,0 à 56,7% du tonnage total de légumes et 23,7% à 63,0% de la valeur totale pendant les années 1981-87. Pour quatre de ces années, les exportations en volume des "légumes autres" ont dépassé celle de haricots verts. Le poste n'est pas défini, mais sans doute comprend "capsicums" et piments. Parmi les légumes définis, les pommes de terre de consommation viennent en deuxième position mais loin derrière les haricots verts, avec une moyenne de 900 tonnes par an de 1981 à 1987. Les pommes de terre sont exportées vers les pays voisins, en particulier la Mauritanie. Viennent ensuite les concombres et cornichons, avec une moyenne de 431,5 tonnes en 1984-87. Les exportations de tomates ont augmenté durant ces sept années pour atteindre 270 tonnes en 1987. Les chiffres donnés pour les oignons, oignons frais et ail ont beaucoup fluctué pendant les années 1980, atteignant 309 tonnes en 1987. Comme pour les pommes de terre, ces tubercules sont expédiés vers les pays voisins.

Tableau 7
Sénégal: Exportations de légumes, 1981-87

Année Type de légumes	1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987	
	Quan.	Val.	Quan.	Val.	Quan.	Val.	Quan.	Val.	Quan.	Val.	Quan.	Val.	Quan.	Val.
Pommes de terre de semence	-	121	-	-	23	5.290	6	1.270	44	17.454	5	2.250	1	475
Pommes de terre de consommation	483	110.002	1.101	157.422	1.321	150.217	843	142.650	704	94.629	624	92.257	1.223	131.511
Tomates	2	313	9	1.377	21	7.560	118	69.891	115	112.383	213	159.589	270	178.869
Choux	165	5.187	101	5.187	50	3.257	23	1.900	12	1.085	5	47	2	326
Haricots verts	4.516	326.252	5.320	315.486	2.939	219.712	3.651	1140.804	3.946	1726.177	4000	1970.592	2.387	1363.705
Haricots	200	7.160	352	12.526	132	4.797	14	761	-	-	259	63.034	1	678
Concombres/cornichons	139	6.349	90	3.927	254	11.510	327	90.730	497	200.125	532	244.600	370	186.706
Oignons/ail/oignons verts	48	6.302	149	9.390	149	12.916	97	12.853	2	656	15	5.862	309	21.522
Epinards	13	4.440	7	2.564	13	5.240	87	48.568	24	10.498	6	1.374	1	1.214
Lentilles	-	61	-	-	*	26	*	25	4	476	*	12	-	-
Ignames/manioc	1	195	-	231	13	2.049	12	1.979	1	537	1	142	-	-
Navets/betteraves	8	496	59	3.867	15	1.740	1	409	79	10.692	7	2.084	5	935
Asperges	*	20	8	3.013	15	7.704	11	6.164	-	-	-	-	-	-
Pommes de terre douces	307	6.150	1	43	20	1.104	1	132	-	-	-	-	-	-
Légumes autres	2.017	448.100	3.899	583.100	5.166	495.242	4.583	759.497	4547	1238.369	4.077	894.444	753	279.216
Total	7.959	921.128	11.096	1098.002	10.134	928.364	9.774	2277.633	9979	3413.081	9.744	3436.367	6.325	2165.157

Unités: Quantités en tonnes métriques.
Valeurs: milliers de Francs CFA.

* indique un chiffre inférieur à l'unité.

Les exportations totales de légumes ont été en moyenne de 10.145 tonnes par an de 1982 à 1986 mais sont tombées brutalement à 5.325 tonnes en 1987. Après avoir atteint 4.062 tonnes en moyenne de 1981 à 1986, les exportations de haricots verts ont diminué de 40,4 pour cent entre 1986 et 1987 pour tomber à 2387 tonnes, soit entre 1986 et 1987, le niveau le plus bas des années 1980. Les exportations mensuelles de haricots verts (à la fois qualité fine et bobby) pour les saisons 1987-88 et 1988-89 (figurant au tableau 9) sont restées au niveau de 1987, totalisant 2.517 tonnes en 1987-88 et 2.200 tonnes en 1988-89. Les exportations de haricots verts en 1988-89 furent les plus basses enregistrées durant les années 1980.

4.1.2 Exportations sénégalaises de fruits

Comme indiqué au tableau 8, la catégorie des "fruits autres" a représenté de 67 à 73% des exportations totales de fruits (à l'exception d'une année) de 1981 à 1987. Bien que cette catégorie soit assez peu clairement définie, elle comprend vraisemblablement les melons charentais, qui constituent l'exportation sénégalaise la plus importante de fruits vers l'Europe. Etant donné l'importance des melons comme source de devises il est dommage que les melons ne figurent pas dans une catégorie à part. Selon les statistiques commerciales du CIC calculées à partir de données ouest-européennes, les importations de melons sénégalais en Europe ont été en moyenne de 1.405 tonnes par an de 1982 à 1986.

D'après les données commerciales sénégalaises, les exportations de mangues ont été en moyenne de 295 tonnes par an en 1981, 1982 et 1984 mais seulement de 60 tonnes en 1983 et 1985-87. Il existe des écarts entre données sénégalaises et européennes (CCI) ce qui peut en partie, mais pas totalement, s'expliquer par l'inclusion dans les statistiques sénégalaises d'exportations de mangues du Sénégal vers d'autres pays africains.

Outre les melons et les mangues, qui constituent les deux principales exportations sénégalaises de fruits vers l'Europe, le Sénégal exporte des bananes, surtout des bananes de table fraîches, quelques ananas et oranges, toutes ces exportations fluctuant largement en quantités d'une année à l'autre. Quelques unes de ces exportations correspondent sans doute à des ré-exportations de bananes importées de Guinée, de Guinée-Bissau et peut être de Gambie. Les fluctuations constatées en ce qui concerne les volumes exportés peut provenir aussi d'une comptabilisation inégale des exportations par camion vers les pays africains voisins. L'accroissement des exportations de bananes, d'un niveau pratiquement nul en 1981-82 à 1.596 tonnes en 1985, suivi ensuite d'une chute brutale à 486 tonnes en 1986, est difficile à expliquer.

Les statistiques d'exportation de noix de cajou dénotent une autre anomalie. Elles auraient atteint en moyenne 250 tonnes par an de 1981 à 1984 puis seraient tombées à zéro en 1985-87. On ignore s'il s'agit là d'erreurs dans la collecte ou l'enregistrement des données. Par ailleurs, les exportations d'oranges sont tombées de 280 tonnes en 1981 à guère plus de 10 tonnes par an de 1985 à 1987, d'après les statistiques commerciales.

Tableau 8
Sénégal: Exportations de fruits, 1981-87

Année Type de fruits	1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987	
	Quant.	Valeur	Quant.	Valeur	Quant.	Valeur	Quant.	Valeur	Quant.	Valeur	Quant.	Valeur	Quant.	Valeur
Bananes														
Plantains	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2.209	2	1.164	1	225
Fraîches	-	-	-	-	-	-	-	-	1.594	179.691	484	59.681	181	25
Séchées	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1.005
TOTAL	34	6.610	-	-	589	9.395	1.248	12.236	1.596	181.900	486	60.845	184	26.662
Ananas	9	493	6	557	31	6.350	102	12.421	27	6.791	4	6.708	-	166
Mangues greffées	288	11.617	361	24.134	69	7.840	235	33.644	56	25.794	49	23.428	55	47.071
Noix de cajou	170	23.827	352	59.641	248	43.021	231	72.178	-	-	-	-	-	-
Avocats	13	6.317	20	2.381	2	1.515	41	6.291	-	-	-	-	-	-
Mangues non-greffées	-	-	-	-	-	-	-	-	11	4.197	-	-	32	8.900
Autres fruits tropicaux	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.611	217.209	-	-
Agrumes														
Oranges	280	26.751	168	28.488	10	6.438	10	4.036	6	1.987	2	601	5	2.162
Mandarines	3	1.604	11	2.886	-	72	2	301	1	280	-	-	-	-
Clémentines	*	140	1	368	-	142	-	-	*	7	-	-	-	-
Citrons	9	2.943	1	393	7	173	12	778	1	269	3	413	-	4
Pommes	1	252	*	85	*	30	1	220	-	-	1	75	2	315
Autres agrumes	29	9.868	26	6.552	2	845	*	75	18	2.865	5	1.014	5	2.166
Autres fruits	1685	126.540	2607	230.601	4919	533.410	5151	1057.571	4697	965.120	1646	776.584	2421	847.885
Total fruits	2.521	216.360	3553	356.086	5877	609.231	7033	1199.751	6401	1199.210	3802	1085.833	2699	932.244

Unités: Quantités en tonnes métriques, valeurs en milliers de FCFA
* Indique un chiffre inférieur à l'unité

Tableau 9

Sénégal: Exportations de produits horticoles par fret aérien, saison 1988-89

(tonnes métriques)

Mois	Haricots verts (filet)	Haricots verts (bobby)	Melons	Tomates	Combo	Poivrons	Fraises	Aubergines	Concombres	Cornichons	Citrons	Papayes	Mangues	Sous-total	Variations par rapport à 1987/88
Novembre	17,5		41,6	19,9	24,7						1,8			105,5	89,4
Décembre	204,5	81,6	234,6	69,4	16,9	0,8					2,4	0,1		610,3	- 217,0
Janvier	139,6	325,9	68,0	36,5	16,8	15,8					1,4			604,0	- 89,4
Février	181,1	453,5	83,1	31,4	26,7	29,5								805,3	- 12,4
Mars	215,5	365,7	64,3	41,1	28,6	38,6	0,5							794,2	- 366,2
Avril	122,0	34,7	131,1	77,6	36,8	33,1		1,4	9,3					446,0	- 78,0
Mai										13,0				13,0	- 377,8
Sous-total	880,2	1.281,4	642,7	275,9	150,6	117,7	0,5	1,4	9,3	13,0	5,6	0,1		3.378,3	- 1.011,4

Sénégal: Exportations de produits horticoles par fret aérien, saison 1987/88

(tonnes métriques)

Mois	Haricots verts (filet)	Haricots verts (bobby)	Melons	Tomates	Combo	Poivrons	Fraises	Aubergines	Concombres	Cornichons	Citrons	Papayes	Mangues	Sous-total
Novembre	0,4		2,6	11,3							1,8			16,1
Décembre	255,8	84,4	412,6	71,7		0,3					2,4	0,1		827,3
Janvier	211,6	300,3	126,2	18,8		35,1					1,4			693,4
Février	227,2	390,4	112,3	44,2	2,8	40,8								817,7
Mars	378,0	467,1	199,7	59,3	2,1	63,7	0,5							1.160,4
Avril	177,9	5,3	235,8	50,8	11,6	31,9		1,4	9,3					524,0
Mai	18,6		251,1	51,6	5,2	11,4				13,0				350,8
Sous-total	1.269,5	1.247,5	1.340,3	307,6	21,7	173,2	0,5	1,4	9,3	13,0	5,6	0,1		4.389,7

Source: Service phyto-sanitaire, aéroport de Yoff, Dakar

4.2 Importations de produits horticoles sénégalais par l'Europe de l'Ouest

Depuis 1976 le Centre International pour le Commerce (CIC) a effectué trois études complètes des importations de produits horticoles de contre-saison en provenance des pays tropicaux. Nous présentons dans cette section les données du CCI comptabilisées et classées par produit horticole sénégalais exporté: haricots verts, melons, mangues et capsicums (poivrons doux ou de type "bell") vers la France, la Hollande, l'Allemagne de l'Ouest, la Belgique/Luxembourg et la Suisse pour les années 1975-79 et 1982-86 et par pays. Les importations tropicales horticoles de contre-saison des principaux pays européens figurent aux tableaux 11 à 14 par produit et par pays fournisseur.

4.2.1 Importations européennes totales

Le tableau 10 donne pour l'ensemble des pays européens le total des principales importations de produits horticoles sénégalais en 1975-1988. Les données concernant les produits autres que les melons n'étant pas disponibles pour 1987 et 1988, les statistiques d'exportations sénégalaises (figurant au tableau 9) ont été reprises. Les tonnages les plus élevés ont été atteints en 1977-78, époque où le projet BUD-Sénégal avait atteint son développement maximum mais déclinèrent ensuite pour ne plus représenter en 1988 que la moitié du volume maximum atteint précédemment. Les importations totales en provenance du Sénégal se sont élevées en moyenne à 5.260 tonnes par an en 1982-86 soit 12,5% de moins que la moyenne des importations annuelles horticoles durant la seconde moitié des années 1970.

L'examen de la composition des importations par produit montre que le principal changement a été entre les années 1970 et les années 1980 la chute précipitée des importations de capsicum. Ceci est principalement dû à ce que l'accent mis par BUD-Sénégal sur la production de piments doux ou de type "bell" pendant les années 1970 n'a été poursuivi ni par les producteurs ni par les exportateurs pendant les années 1980. Les données concernant les capsicums pour les années 1980 couvrent vraisemblablement les exportations aussi bien de poivrons que de piments rouges. Les exportations de mangues ont également diminué, passant d'une moyenne de 374 tonnes en 1975-79 à pratiquement rien vers la fin des années 1980. A l'exception de 1978, année record pour les importations de haricots verts sénégalais (4.382 tonnes), ces dernières ont été plus élevées annuellement pendant la période 1982-86 que pendant la deuxième moitié des années 1970. En 1987-88 les expéditions de haricots verts l'Europe sont retombées aux niveaux des années 1970. Les importations de melons sénégalais sont, elles, restées en moyenne au même niveau pendant les années 1980 que durant la seconde moitié des années 1970. Les importations de melons ont atteint leur niveau de plus élevé en 1983-84, dépassant légèrement le niveau des importations de 1976-1977.

Tableau 10

Principales importations de produits horticoles sénégalais, 1975-1988
en Europe occidentale (en tonnes)

Année	Haricots verts	Melons	Mangues	Capsicums	Tomates	Okra	Total
1975	2158	872	372	1184			4586
1976	1952	1494	338	2069			5848
1977	2890	1503	502	2048			6943
1978	4382	1018	335	1737			7472
1979	2528	1022	330	1312			5192
Moyenne 1970	2782	1182	374	1670			6008
1980		698					
1981							
1982	3742	1040	190	361	9		5339
1983	3219	1509	158	0	21		4886
1984	3759	1566	110	0	178		5485
1985	4201	1164	47	0	115		5412
1986	3959	1198	54	17	213		5228
1987	2517	1340	0	178	308	22	3941
1988	2162	643	0	118	276	151	2923
Moyenne 1980	3366	1134	81	96	151		4675

Note: Tous les chiffres indiquent des importations de produits horticoles sur les marchés de l'Europe de l'Ouest, à l'exception de 1987 et 1988. Les dates de 1987 concernent des exportations reportées de la campagne 1987/88 et les données de 1988 sont des exportations reportées de la campagne 1988-89.

Note: Les données sur les tomates sont des chiffres sur les exportations sénégalaises. Pour la plus grande partie, les exportations de tomates concernent les tomates cerises.

Sources: International Trade Centre, 1981 et 1987. NIMEXE (EC) data base. Phyto-Sanitary Service, Yoff Airport, Dakar, Sénégal.

4.2.2 France

La France est de loin le marché le plus important pour les exportations horticoles sénégalaises. Les vols passagers et marchandises réguliers de Dakar à Paris fournissent un volume de fret aérien important, fret souvent partagé entre exportateurs sénégalais et exportateurs d'autres pays africains. Les importations en volume ainsi que les parts de marché des principaux produits agricoles sénégalais expédiés vers la France figurent sur le tableau 11.

Haricots verts. Le Sénégal exporte en France à la fois des haricots verts de type Filet et de type bobby. Les haricots fins de type filet sont vendus à des prix élevés et concurrencent les produits kenyans durant la contre-saison européenne. Les valeurs unitaires (VU) implicites, calculées pour tous types de haricots et figurant au tableau C-1 (Annexe 3) montrent que seuls les haricots kenyans ont de manière constante atteint des prix plus élevés. 3/

Les importations françaises de haricots verts sénégalais, globalement, se sont accrues de 20,1 pour cent de 1975-79 à 1982-86 passant d'une moyenne de 2.343 à 2.814 tonnes par an en retrait néanmoins par rapport au record atteint en 1978 (3.496 tonnes). Bien que les importations françaises de haricots verts sénégalais aient légèrement augmenté de 1982 à 1986, le Sénégal a reculé par rapport à d'autres pays (voir tableau 1 de l'Annexe 3). Le Sénégal fut le deuxième exportateur important de haricots verts (bien derrière l'Espagne) de 1982 à 1984 mais dut faire face à une concurrence croissante de l'Italie, du Kenya et du Burkina Faso en 1982-86. En 1986, le Sénégal avait reculé à la cinquième place, fournissant 3.044 tonnes de haricots verts, soit 9.6 pour cent du marché total des importations de contre-saison (1 octobre - 30 juin).

Melons. Les importations de melons charentais en provenance du Sénégal se montèrent en moyenne à 844 tonnes par an en 1982-86, en hausse de 6,3 pour cent par rapport à la moyenne des 794 tonnes par an atteinte en 1975-79. Bien que les importations de melons n'aient que légèrement augmenté entre les deux périodes, la part sénégalaise du marché des importations de contre-saison a augmenté notablement, atteignant 1.159 tonnes en 1983 soit 18,6 pour cent des importations françaises de melons. Les exportations sénégalaises tombèrent à 524 tonnes (5,4 pour cent du marché) en 1986. De

3/ Les valeurs unitaires implicites représentent les prix c.a.f. moyens calculés en divisant la valeur totale des importations annuelles en provenance d'un pays fournisseur par le volume total de ces mêmes importations. Puisque les variations intra-saisons (c'est-à-dire mensuelles) sont vraisemblablement très marquées pendant la contre saison, ces prix implicites doivent être considérés comme des moyennes autour desquelles fluctuent les prix mensuels réels.

Tableau 11

France: Importations de fruits et légumes sénégalais, 1975-1989

	1975	1976	1977	1978	1979	1982	1983	1984	1985	1986
Melons										
Tonnes	616	976	972	667	746	707	1.159	1.047	784	524
Part du marché	2,2%	3,3%	3,2%	1,8%	1,7%	14,8%	18,6%	15,1%	11,6%	5,3%
Mangues										
Tonnes	44	44	107	146	121	151	110	71	47	54
Part du marché	7,2%	6,0%	11,7%	10,5%	8,7%	5,2%	2,7%	1,6%	0,9%	0,9%
Haricots verts										
Tonnes	1.646	1.731	2.546	3.496	2.368	2.873	2.415	2.768	3.637	3.644
Part du marché	5,6%	7,3%	7,7%	11,6%	8,7%	13,7%	11,4%	11,8%	16,7%	16,3%
Capsicums										
Tonnes	586	1.231	846	978	451	361	-	-	-	17
Part du marché	3,7%	6,9%	4,0%	3,7%	1,6%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Source: Centre pour le Commerce International, CNUCED/GATT, Marchés européens sélectionnés de fruits et légumes frais tropicaux et de contre saison, Genève 1981. CCI, CNUCED/GATT, Fruits et légumes frais tropicaux et de contre saison: étude de marchés européens sélectionnés, Genève, 1987.

1982 à 1986, les importations françaises de melons espagnols ont plus que doublé, leur part du marché français atteignant 79,4 pour cent en 1986. L'Italie, Israël et la Guadeloupe sont également d'autres concurrents. Toutefois, le Sénégal resta le second fournisseur important durant toute la période 1982-1986 à l'exception de cette dernière année.

Mangues. A la différence de ce qui se produisit pour les haricots verts et les melons, les importations françaises de mangues ont décliné à la fois en valeur absolue et en valeur relative. Les importations de mangues sont passées d'une moyenne annuelle de 100 tonnes en 1975/79 à 87 tonnes en 1982/86. La part sénégalaise sur le marché des mangues français régulièrement diminué pour ne plus représenter que un pour cent du marché en 1986. Des concurrents tels que le Burkina Faso, le Brésil, le Pérou, le Mexique, le Mali et la Côte d'Ivoire ont quant à eux augmenté leur part (84,5 pour cent du marché en 1986).

Durant les années 1980, le Burkina Faso est devenu un fournisseur très important, exportant 1.345 tonnes vers la France en 1986, soit 21,8 pour cent du marché français. Le Brésil est devenu le second fournisseur le plus important en 1986 avec 13,5 pour cent du marché français. Les mangues sénégalaises sont de qualité relativement médiocre et le Sénégal a perdu une part du marché alors que les importations et la consommation françaises de mangues doublièrent de 1982 (2.695 tonnes) à 1986 (5.678 tonnes).

Les capsicums. (poivrons type "bell"). Les importations françaises de capsicums sénégalais déclinèrent de façon spectaculaire de 817 tonnes par an en moyenne en 1975-79 à pratiquement rien en 1983-86 d'après les statistiques du CIC. Les exportations de poivrons s'élevèrent à 173,2 tonnes pendant la saison 1987-88 et à 117,7 tonnes pendant la saison 1988-89 d'après des sources sénégalaises. Les capsicums furent pour BUD-Sénégal un facteur important de production et d'exportation, lorsque cette firme fut en activité pendant les années 1970. Les capsicums ont en grande partie disparu de la gamme des produits exportés par le Sénégal vers l'Europe, encore que plusieurs exportateurs (dont SENPRIM, SOEX et JARDIMA) continuent leurs envois d'une variété capsicums, la sucette de provence, vers l'Europe et principalement vers la France. Le Maroc est signalé comme le principal fournisseur de ce type de poivron "doux". Les principaux fournisseurs sur le vaste marché européen des capsicums de contre-saison ont été pendant les années 1980, la Grèce, la Hongrie, l'Italie, les Pays Bas, l'Espagne et la Turquie. L'Espagne et l'Italie capturèrent de 97 à 99 pour cent du marché français de 1982 à 1986, l'Espagne fournissant à elle seule 94 pour cent en 1986.

Importations totales (tous produits). A l'exception des haricots verts, les importations françaises totales de produits sénégalais déclinèrent entre 1982-84 et 1985-86. Les importations totales stagnèrent en 1982-86 à un niveau inférieur à celui atteint en 1978, année record (voir graphique 3). Les données commerciales sénégalaises (voir tableaux 7 et 9) semblent indiquer que cette stagnation s'est poursuivie en 1987-89.

4.2.3 Allemagne de l'Ouest

Le Sénégal occupe une position marginale sur le marché ouest allemand des produits tropicaux et de contre-saison. Comme on peut le voir au tableau 12, le Sénégal n'y exporta que des haricots verts en 1975-79, pour des quantités n'atteignant en moyenne que 57 tonnes par an. Les importations sénégalaises de haricots verts passèrent à 108 tonnes par an en 1982-86 mais ne représentaient que 1,6 pour cent du marché allemand en 1986. Les importations de melons augmentèrent régulièrement de 40 tonnes en 1982 à 135 tonnes en 1986 mais ne représentaient que 0,5 pour cent du marché en 1986. Les expéditions directes de fret aérien entre Dakar et l'Allemagne sont limitées à un vol Lufthansa cargo hebdomadaire.

Comme on peut le voir au Tableau C-2 de l'Annexe 3, l'Espagne fournit à l'Allemagne plus de la moitié des melons de contre-saison tandis que la Turquie et l'Italie contribuent pour 18 à 28 pour cent aux approvisionnements. En 1986, les importations sénégalaises de haricots verts en Allemagne n'ont atteint que 161 tonnes du marché allemand de contre-saison, soit 1,6 pour cent, l'Italie et l'Espagne étant les principaux fournisseurs de contre-saison.

4.2.4 Pays-Bas

Les importations hollandaises de trois des quatre principales exportations horticoles sénégalaises ont chuté de façon spectaculaire de 1975-79 à 1982-86 (voir tableau 13). Les importations annuelles moyennes qui s'étaient élevées à 270 tonnes pour les melons et à 560 tonnes pour les capsicums en 1975-79 tombèrent à rien en 1982-86. Ceci est probablement dû à la disparition de BUD-Sénégal au début des années 1980. Les importations de mangues en provenance du Sénégal chutèrent d'un maximum de 136 tonnes en 1977 à zéro en 1985/86. Le Brésil, le Mexique et le Mali étaient en 1986 les principaux fournisseurs de mangues de la Hollande (voir tableau C-3 en Annexe 3).

Les importations hollandaises de haricots verts sénégalais ont représenté le seul élément de réussite (modeste) dans la mesure où elles se sont accrues à la fois en valeur absolue et relative pour atteindre un moyenne 514 tonnes, soit 2 à 5 pour cent du marché en 1982-85. Une partie des haricots verts importés est ré-exportée vers d'autres marchés de l'Europe du Nord. En dépit du succès des haricots verts par rapport à d'autres exportations horticoles, la part du Sénégal sur le marché hollandais a diminué en raison d'importations en provenance d'Egypte, d'Espagne et d'Italie qui contrôlaient 83.2 pour cent du marché hollandais de contre-saison (1 octobre - 30 juin) en 1986.

Figure 3

FRANCE: IMPORTATIONS DES PRODUITS EN PROVENANCE DU SENEGAL

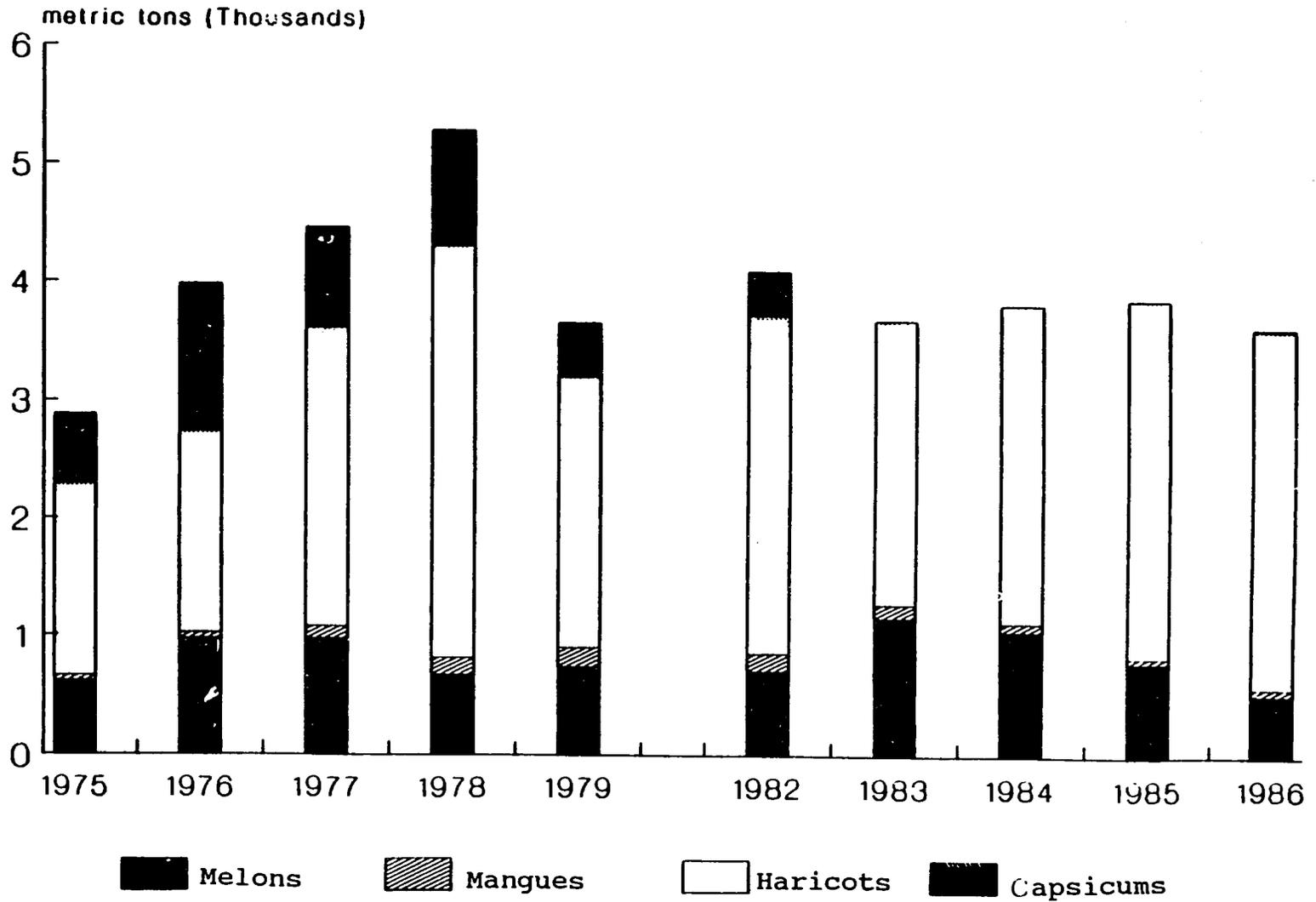


Tableau 12

République Fédérale d'Allemagne: importations de fruits et légumes en provenance du Sénégal, 1975-1986

	1975	1976	1977	1978	1979	1982	1983	1984	1985	1986
	Melons Tonnes	-	-	-	-	-	48	78	108	118
Part du marché	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,4%	0,5%	0,5%	0,5%
Mangues Tonnes	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-
Part du marché	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Haricots verts Tonnes	47	48	84	72	41	73	55	119	134	161
Part du marché	0,4%	0,3%	0,6%	0,5%	0,3%	1,0%	0,7%	1,5%	1,3%	1,6%
Capsicums Tonnes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Part du marché	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Table 13

Pays Bas: Importations de fruits et légumes en provenance du Sénégal (1975-86)

	1975	1976	1977	1978	1979	1982	1983	1984	1985	1986
	Melons Tonnes	328	289	375	189	169	-	-	-	-
Part du marché	2,6%	2,1%	2,9%	1,2%	0,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Mangues Tonnes	42	-	136	99	62	45	48	39	-	-
Part du marché	7,8%	0,0%	16,4%	0,3%	4,0%	28,0%	2,4%	1,9%	0,0%	0,0%
Haricots verts Tonnes	426	127	212	79	112	538	524	491	669	417
Part du marché	4,4%	1,5%	1,5%	0,6%	0,8%	5,0%	4,7%	3,8%	4,1%	2,0%
Capsicums Tonnes	482	388	856	658	422	-	-	-	-	-
Part du marché	13,4%	7,4%	10,6%	9,5%	5,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Source: Centre pour le Commerce International, CNUCED/GATT, Marchés européens sélectionnés de fruits et légumes frais tropicaux et de contre saison, Genève 1981. CCI, CNUCFD/GATT, Fruits et légumes frais tropicaux et de contre saison: étude de marchés européens sélectionnés, Genève, 1987.

4.2.5 Belgique/Luxembourg

La Belgique et le Luxembourg représentent un marché modeste mais croissant pour les haricots verts et melons sénégalais. Comme indiqué au tableau C-4 de l'Annexe 3, le Sénégal a fourni en moyenne 389 tonnes par an de haricots verts en 1984-86, capturant 9,6 pour cent du marché de contre-saison en 1986. Les autres exportateurs de contre-saison sont le Kenya, l'Espagne, l'Italie, les Pays Bas, la France et l'Allemagne. Les expéditions de ces trois derniers pays consistent en ré-exportations de haricots verts en provenance d'autres sources. 4/

Les importations de melons sénégalais se sont élevés à 416 tonnes en 1986 soit 2,8 pour cent du marché. La valeur unitaire des melons sénégalais importés est en moyenne beaucoup plus élevée que celle des fournisseurs concurrents, ce qui traduit une préférence belge pour le type de melon charentais cultivé au Sénégal et l'importance probable du Sénégal pendant les mois d'hiver de la contre-saison en Europe.

4.2.6 Le marché suisse

On peut voir au tableau C-5 de l'Annexe 3, que la Suisse constitue un marché marginal pour les melons et haricots verts sénégalais de contre-saison. Il y a deux vols passagers SWISSAIR par semaine entre le Sénégal (et d'autres points en Afrique Francophone) vers Genève et Zurich. Les exportations sénégalaises de melons et de haricots verts vers la Suisse ont décru de 1982-84 à 1985-86.

4.2.7 Europe de l'Ouest

Quand on considère le total des importations de sept pays européens (Royaume-Uni, France, Allemagne, Pays Bas, Belgique/Luxembourg, Suisse et Suède), il est clair que les parts de marché sénégalaises ont en général stagné en 1984-86 par rapport à 1975-79 (voir tableau 14). Les importations européennes de haricots verts sénégalais ont représenté de 8 à 10 pour cent du marché pendant ces deux périodes. La part des melons n'a jamais dépassé un pour cent (niveau atteint en 1983). Les importations de mangues sénégalaises ont représenté 11 à 14 pour cent du marché européen en 1975/77 mais ce pourcentage tomba à 0,2/0,3 pour cent en 1985-86. La part du marché des capsicums n'a jamais été supérieure à 1,5 pour cent et est tombée à zéro en 1983-86.

4/ Les importateurs français signalent l'envoi par camion de quantités importantes de haricots verts et de melons, arrivant au marché de gros de Rungis, vers la Belgique et la Hollande.

Tableau 14

Sénégal: Expéditions de fruits et légumes vers les marchés européens *

	1975	1976	1977	1978	1979	1982	1983	1984	1985	1986
Melons										
Tonnes	872	1.494	1.503	1.018	1.022	1.040	1.601	1.648	1.311	1.425
Part du marché	0,5%	0,7%	0,8%	0,5%	0,4%	0,7%	1,0%	0,9%	0,7%	0,7%
Mangues										
Tonnes	372	333	502	335	330	190	158	110	47	54
Part du marché	12,7%	11,0%	13,9%	5,5%	4,3%	1,9%	1,2%	0,8%	0,3%	0,2%
Haricots verts										
Tonnes	2.158	1.952	2.890	4.382	2.528	3.742	3.219	3.759	4.201	3.059
Part du marché	3,2%	3,4%	3,7%	5,8%	3,5%	4,9%	4,4%	4,9%	4,6%	3,8%
Capsicums										
Tonnes	1.184	2.069	2.048	1.737	1.312	361	0	0	0	17
Part du marché	0,9%	1,5%	1,2%	1,0%	0,7%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

* Royaume Uni, France, République Fédérale d'Allemagne, Pays Bas, Belgique/Luxembourg, Suisse, Suède

Source: Centre pour le Commerce International, CNUCED/GATT, Marchés européens sélectionnés de fruits et légumes frais tropicaux et de contre saison, Genève 1981. CCI, CNUCED/GATT, Fruits et légumes frais tropicaux et de contre saison: étude de marchés européens sélectionnés, Genève, 1987.

4.2.8 Part en valeur des importations de produits horticoles sénégalais sur les marchés européens

Le montant en monnaie locale des importations de produits horticoles sénégalais par les cinq plus importants pays européens figure au Tableau 15. En 1982-86, les exportations de haricots verts représentèrent la plus grande partie des recettes extérieures sénégalaises de produits horticoles vendus en France, en Allemagne, aux Pays-Bas et en Suisse.

En convertissant les différentes monnaies européennes en dollars (au taux de change annuel moyen) et en additionnant les montants pour l'ensemble des pays concernés (voir tableau 16) nous constatons que les exportations de haricots verts ont constitué de 62,1 à 78,9 pour cent des recettes sénégalaises d'exportations horticoles vers l'Europe (prix c.a.f.) de 1982 à 1986. ^{5/} Les melons ont constitué une autre source importante de revenus à l'exportation, procurant même davantage de recettes que les haricots en Belgique/Luxembourg. Les melons ont représenté de 19,9 à 34,9 pour cent des recettes en devises du Sénégal (exprimées en dollars) en 1982-86. Les mangues et les capsicums n'ont représenté qu'une faible source de devises, se montant à moins de trois pour cent de la valeur en dollars des exportations sénégalaises vers les marchés européens en 1983-86.

4.3 Développements récents sur le marché horticole européen

Le marché d'Europe occidentale de produits horticoles est de plus en plus compétitif et exigeant en matière de qualité, de présentation des produits, et d'approvisionnement qui doit être fiable et ponctuel. Alors que des produits de qualité inférieure et inégale pouvaient encore être écoulés sur quelques marchés européens de produits horticoles dans les années 1970 et au début des années 1980, ce n'est désormais plus le cas (cf. Banque Mondiale, 1986). Les pays en développement verront leurs expéditions de plus en plus confinées aux produits horticoles tropicaux (en particulier les fruits), certaines herbes et épices, huiles essentielles ainsi que légumes de contre-saison (de type tempéré) de qualité supérieure.

4.3.1 Le marché européen des haricots verts

Les producteurs européens cultivent les haricots verts destinés à la consommation intérieure entre mai/juin et octobre, soit la période de culture de l'hémisphère nord. Les haricots verts sont extrêmement périssables, sensibles aux chocs et enclins à se dessécher. De grandes quantités de haricots sont mises en boîte et congelées car une grande partie

^{5/} L'utilisation de taux de change annuels moyens ne permet d'estimer qu'approximativement la valeur en dollars des exportations sénégalaises. Les exportations horticoles interviennent surtout de décembre à mai et ne sont donc pas réparties également pendant toute l'année. Pour calculer les valeurs précises en dollars, il nous faudrait les taux de change et les statistiques d'importations mensuels.

ne peut être commercialisée d'une façon qui satisfasse les exigences des consommateurs en matière d'aspect et de turgescence (voir FAO, 1988).

L'Europe est de loin le premier importateur du monde pour les différents types de haricots verts allant des haricots de qualité et de prix élevés aux haricots bobby. La France est le principal pays importateur européen. La plupart des haricots sont importés au cours de la contre-saison européenne qui va d'octobre à juin. Au début et à la fin de cette saison, les pays européens sont ravitaillés surtout par l'Espagne et l'Italie. Les fournisseurs africains prédominent de novembre/décembre à avril/mai.

Le marché des haricots verts de contre-saison est très concurrentiel et les haricots fins et extra fins de la meilleure qualité très recherchés sont surpayés. La France est le principal importateur de haricots fins et extra-fins tandis que l'Allemagne, les Pays-Bas et la Belgique importent surtout des haricots bobby.

L'Egypte est le premier exportateur du continent africain, expédiant surtout des haricots bobby aux Pays Bas d'où une partie est réexpédiée vers d'autres points d'Europe occidentale. Les pays ouest-africains comme le Sénégal, le Burkina Faso, le Cameroun, le Mali et le Niger exportent principalement en France. Toute l'année, le Kenya produit et expédie des haricots en général de très haute qualité (de type filet ou "aiguille") (95 pour cent des exportations totales de haricots verts en 1986, d'après la Banque mondiale, 1988). Ces haricots sont en grande partie destinés aux restaurants et aux magasins spécialisés de France et du Royaume-Uni.

La FAO estimait en 1988 que l'essentiel de la croissance du marché des haricots verts de haute qualité s'était déjà produite en Europe, les plus fortes augmentations en volume s'étant produites, pendant le début des années 1980, aux Pays Bas et au Royaume-Uni. De façon générale, le marché européen de contre-saison est déjà saturé car l'Egypte, le Burkina Faso et l'Espagne (en particulier les îles Canaries) ont récemment accru leurs exportations. Les fournisseurs qui réussiront le mieux à accroître leur part de marché en Europe devront fournir des produits de la plus haute qualité, sur une base fiable et ponctuelle. La FAO précise qu'il faudrait que les produits de qualité supérieure soient emballés par petits paquets de 2 à 3 kilogrammes de poids net et expédiés en boîtes cartonnées suffisamment solides et convenablement ventilées. En outre, "les haricots devraient être disposés en rangées nettes dans les boîtes. Les haricots filet devraient de préférence mesurer de 8 à 12 centimètres, les bobby pouvant être quelque peu plus longs" (page 87).

Ces dernières années, le prix des haricots verts de qualité a varié de 14 à 24 francs français le kilo sur le marché de gros de Rungis, près de Paris. Les haricots bobby se vendent à des prix plus bas, allant de 8 à 12 francs par kilo. L'évolution du prix des haricots verts durant les deux dernières périodes de commercialisation contre-saison figure aux graphiques C-2, C-3 et C-4 de l'Annexe 3.

Tableau 15
Importations annuelles de fruits et légumes en provenance du Sénégal (1982/86)
 (Toutes les importations sont exprimées en milliers d'unités de monnaies nationales)

	1982		1983		1984		1985		1986	
	V	% de VT								
FRANCE (FF)										
Mangues	1.314	2.8%	858	2.1%	653	1.4%	547	1.1%	598	1.3%
Melons	10.058	21.1%	15.072	30.1%	11.280	23.7%	9.398	18.1%	6.091	13.5%
Haricots verts	33.102	69.5%	25.871	61.9%	35.768	75.0%	41.969	80.0%	38.382	84.8%
Capsicums	3.125	6.6%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	177	0.4%
TOTAL	47.599	100.0%	41.801	100.0%	47.641	100.0%	51.914	100.0%	45.248	100.0%
REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE (DM)										
Melons	122	30.3%	165	46.3%	275	41.6%	519	49.0%	435	39.2%
Haricots verts	280	69.7%	191	53.7%	386	58.4%	541	51.0%	674	60.8%
TOTAL	402	100.0%	356	100.0%	661	100.0%	1.060	100.0%	1.109	100.0%
PAYS BAS (Florins)										
Mangues	220	9.3%	291	12.0%	171	8.7%	-	0.0%	-	0.0%
Haricots verts	2.138	90.7%	2.138	88.0%	1.796	91.3%	2.902	100.0%	1.879	100.0%
TOTAL	2.358	100.0%	2.429	100.0%	1.967	100.0%	2.902	100.0%	1.879	100.0%
BELGIQUE/LUXEMBOURG (FB)										
Melons	10.775	52.3%	12.087	53.2%	30.673	52.7%	24.792	42.1%	30.355	52.9%
Haricots verts	9.836	47.7%	10.632	47.3%	27.538	47.3%	34.044	57.9%	27.070	47.1%
TOTAL	20.611	100.0%	22.719	100.0%	58.211	100.0%	58.836	100.0%	57.425	100.0%
SUISSE (FS)										
Melons	139	28.6%	439	80.6%	318	77.4%	150	98.7%	120	31.4%
Haricots verts	339	71.4%	106	19.4%	93	22.6%	2	1.3%	262	68.6%
TOTAL	478	100.0%	545	100.0%	411	100.0%	152	100.0%	382	100.0%

Note: V signifie valeur des importations d'un produit donné; VT signifie valeur totale des importations de tous produits sénégalais
 Source: Statistiques du commerce du CIC; tableaux statistiques résumés en Annexe 3.

Tableau 16

Valeur des importations de produits horticoles sénégalais par
les principaux pays européens, 1982-86
 (en milliers de dollars des EU)

	1982	1983	1984	1985	1986
FRANCE					
Mangues	199,9	112,6	74,7	68,9	86,3
Melons	1.530,4	1.277,6	1.290,8	1.045,9	879,4
Haricots verts	5.036,7	3.394,6	4.086,0	4.670,9	5.541,6
Capsicums	475,5	-	-	-	25,6
TOTAL	7.242,6	5.484,8	5.451,5	5.777,7	6.533,0
REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE					
Melons	50,3	64,6	96,6	176,3	200,3
Haricots verts	115,4	74,8	135,6	183,8	310,4
TOTAL	165,7	139,4	232,2	360,1	510,7
PAYS BAS					
Mangues	82,4	102,0	53,3	-	-
Haricots verts	800,7	749,1	559,7	873,7	766,9
TOTAL	883,1	851,1	613,0	873,7	766,9
BELGIQUE/ LUXEMBOURG					
Melons	235,8	236,4	530,8	417,5	679,5
Haricots verts	215,3	207,9	476,6	575,3	606,0
TOTAL	451,1	444,3	1.007,4	992,9	1.285,5
SUISSE					
Melons	67,0	269,1	129,4	61,0	66,7
Haricots verts	167,0	50,5	37,8	0,8	145,6
TOTAL	234,0	259,6	167,2	61,9	212,4

Tableau 16 (suite)

VALEUR TOTALE PAR PRODUIT

Produit	1982	1983	1984	1985	1986
Melons	1.888,6	2.487,8	2.647,5	1.730,8	1.826,6
Haricots verts	6.168,1	4.426,4	5.257,9	6.381,7	7.224,9
Mangues	282,3	214,6	128,6	68,9	86,3
Capsicums	476,6	-	-	-	26,6
TOTAL	7.242,6	5.484,8	5.451,5	5.777,7	6.538,6

**PART DES PRODUITS DANS LA VALEUR TOTALE
EN DOLLARS (EN POURCENTAGE)**

Produit	%	%	%	%	%
Melons	21,4	24,9	27,5	21,1	19,9
Haricots verts	76,6	62,1	76,7	78,2	78,9
Mangues	3,2	3,8	1,7	0,8	0,9
Capsicums	5,4	0,0	0,0	0,0	0,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**PART DES PAYS DANS LA VALEUR TOTALE
EN POURCENTAGE**

Pays	%	%	%	%	%
France	82,2	76,9	73,3	71,7	71,3
Allemagne	1,9	2,6	3,1	4,6	5,6
Pays Bas	16,6	11,9	8,2	16,8	8,4
Belgique/Lux	5,1	6,2	13,6	12,3	14,6
Suisse	2,7	3,6	2,3	6,8	2,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sources: 1) Valeur des importations calculées d'après les données du CIC (voir tableau 15).

2) Statistiques des taux de change utilisées pour calculer la valeur du dollar: Statistiques Financières Internationales du FMI, 1989

Note: Les valeurs des importations des pays européens calculées en dollars sont approximatives. Des taux de change moyens annuels ont été utilisés pour ces calculs.

Le Kenya a, constamment, mieux réussi que ses concurrents dans l'exportation de haricots fins et extra fins. Les haricots kenyans se vendent aux prix les plus élevés sur les principaux marchés européens, et en particulier en France. Le Sénégal exporte à la fois des haricots verts fins et des haricots de type bobby, expédiant la plupart des haricots fins vers le marché de gros de Paris à Rungis. 6/ Les importateurs se plaignent que les haricots sénégalais sont de qualité plus inégale que les haricots kenyans et que les retards d'expéditions aériennes et une manutention moins qu'idéale lors du transport et du chargement ont un effet négatif sur la qualité des haricots sénégalais. Le Burkina Faso et l'Egypte ont fortement accru leurs exportations vers les marchés européens ces dernières années (voir tableau 17), mais ils se sont spécialisés dans la production de haricots verts du type "bobby" et donc ne concurrencent pas directement le Kenya et le Sénégal sur le marché des haricots fins et extra fins.

Selon une lettre d'information récente du COLEACP (numéro de décembre 1988), les importations de la CEE en haricots verts en provenance des pays en développement ont atteint près de 35.000 tonnes en 1986. Le tableau 17 montre que l'Egypte et le Kenya représentaient 59,8 pour cent des importations européennes en provenance des pays ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique) en 1986. Particulièrement frappante est l'augmentation en pourcentage des importations en provenance de ces deux fournisseurs clés ainsi que du Burkina Faso pendant les années 1980, contrastant avec la stagnation des importations de haricots verts sénégalais.

Tableau 17

Importations de haricots verts par la CEE, 1986

<u>Provenance</u>	<u>Importations</u> (tonnes)	<u>Pourcentage</u> <u>du total</u> (%)	<u>Augmentation</u> <u>en pourcentage</u> 1981-1986 (%)
Egypte	11.940	35,2	106
Kenya	8.340	24,6	67
Sénégal	3.991	11,8	11
Burkina Faso	3.341	9,8	260
Autres	6.340	18,7	
Total	33.952	100,0	

Source: Bulletin du COLEACP, décembre 1988

6/ Des statistiques récentes d'exportations sénégalaises, fournies par le service phyto-sanitaire de l'aéroport de Yoff (voir Tableau 9) donnent à penser que la part des expéditions de haricots filet du Sénégal vers l'Europe dans le total des exportations de haricots verts est en diminution. En 1986-87, les haricots filet représentaient 1.778 tonnes soit 62,3 pour cent du volume total des haricots verts. En 1987-88, ils étaient tombés à 1.269,5 tonnes soit 50,4 pour cent et en 1988-89, à 880,2 tonnes ou 40.8 pour cent.

4.3.2 Le marché européen des melons

Il existe deux catégories principales de melons sur le marché international. 7/ La première est connue sous le nom de "melon musqué" et comprend le cantaloupe et le charentais. Les "melons musqués" sont relativement petits (0,4 à 1,2 kilo) et sont très périssables, nécessitant une manutention et un transport spéciaux. La seconde catégorie de melons, le melon d'hiver, diffère en taille, forme et couleur de l'écorce et du fruit. Généralement, ils sont plus lourds et plus gros que les melons musqués et résistent mieux au stockage (jusqu'à un mois) et aux transports à longue distance (particulièrement par mer). Les pays francophones (France, Belgique/Luxembourg, Suisse) importent davantage de melons musqués, y compris les charentais qui sont cultivés au Sénégal. L'Allemagne, les Pays Bas et le Royaume-Uni importent des volumes importants de melons d'hiver et de cantaloupes en provenance de nombreux fournisseurs tels que l'Espagne, la Turquie, l'Italie, Israël et plusieurs pays d'Amérique.

D'après le COLEACP (voir lettre d'information de décembre 1988), les pays de la CEE ont importé 28.654 tonnes de melons en 1986 dont 4.356 tonnes, soit 15.2 pour cent, provenaient des pays ACP (pays en développement d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique). La liste des principaux exportateurs et les quantités importées par la CEE figurent au tableau 18.

La FAO (1988) estime que les perspectives à moyen et long terme pour les différents type de melons sont très bonnes. Les melons cantaloupes atteignent des prix plus élevés que les melons d'hiver, soit 2 à 2,50 dollars par kilo sur les marchés européens. Le prix f.o.b. des melons sénégalais était de 475 FCFA (ou 1,50 à 1,60 dollar) par kilo fin 1988 et début 1989. Les prix des melons vendus durant les deux dernières contre-saisons sur les marchés de gros de France, d'Allemagne, des Pays Bas, de Belgique et de New York figurent aux Tableaux C-20 à C-24 de l'Annexe 3.

4.3.3 Le marché européen des mangues

Les exportations de mangues des pays en développement vers l'Europe de l'Ouest ont plus que doublé entre 1982 et 1986 selon les statistiques d'importations du CCI. Les importations totales de mangues par l'Europe de l'Ouest ont été de 30.624 tonnes en 1987 (voir Tableau 19).

7/ Les informations qui suivent concernant les melons sont extraites de "Marché mondial des produits tropicaux horticoles". FAO, 1988.

Tableau 18

Importations de melons par la CEE - 1986

<u>Provenance</u>	<u>Importations</u> (tonnes)	<u>Pourcentage du total</u> (%)
Israël	8.598	30,0
Brésil	4.536	15,8
Turquie	3.718	13,0
Afrique du sud	2.627	9,2
Chili	2.483	8,7
Jamaïque	2.224	7,8
Sénégal	1.198	4,2
Autres	3.270	11,4
Total	28.654	100,0

Source: Bulletin du COLEACP, décembre 1988

Les importations totales de mangues ont augmenté de 120 pour cent 8/ en cinq ans pour atteindre 30.624 tonnes en 1987. Ceci est d'autant plus frappant que les importations du même groupe de pays européens (à l'exclusion de l'Italie, de l'Espagne et de l'Autriche) n'étaient que de 2.873 tonnes en 1975 et 7.812 tonnes en 1979. Le taux de croissance composé sur une période de 13 ans (1975-1987) a été de près de 22 pour cent par an.

En 1987 le Sénégal ne figurait même pas sur la liste des 14 premiers pays fournisseurs de mangues à l'Europe. Le Brésil (3.412 tonnes), le Venezuela (3.219 tonnes), les Etats-Unis (3.110 tonnes) et le Mexique (2.891 tonnes) étaient les quatre principaux fournisseurs, couvrant 41.2 pour cent du marché européen. D'après le service d'information sur les marchés du CCI, ces quatre pays ont accru leurs exportations grâce à des campagnes promotionnelles et au financement d'installations de calibrage et d'emballage (MNS/CCI, "Mangues", 1989). Les principaux fournisseurs africains étaient la Côte d'Ivoire (5^{ème} place avec 1.586 tonnes), le Burkina Faso (8^{ème} avec 1051 tonnes), le Mali (12^{ème} avec 765 tonnes), le Kenya (13^{ème} avec 500 tonnes) et la Gambie (14^{ème} avec 216 tonnes).

Le prix c.a.f. pondéré moyen à l'importation des mangues dans la CEE en 1987 était de 1.849 dollars la tonne. Les deux pays qui importaient au moins quelques mangues du Sénégal pendant les années 1980, (la France et les Pays Bas) ont payé des prix en moyenne légèrement plus élevés (1.904 dollars la tonne pour la France) ou beaucoup plus bas (1653 dollars pour les Pays Bas).

8/ En comparaison, les importations américaines de mangues qui proviennent uniquement d'Amérique latine, ont atteint 58.346 tonnes en 1987 (CCI/SIM, 1989).

Les fluctuations saisonnières de prix dépendent principalement des périodes d'arrivage des produits horticoles en Europe. L'approvisionnement culmine en hiver lorsque les importations des pays de l'hémisphère sud prédominent et pendant le printemps et l'été lorsque les pays de l'hémisphère nord récoltent et expédient les mangues. Au Sénégal, la période de récolte et d'exportation (mai à août) correspond à la saison de production maximum des fournisseurs concurrents ouest africains: Côte d'Ivoire (avril -août), Mali (mars - juillet) et Burkina Faso (mars - juillet).

D'après la FAO (1988), les perspectives du commerce international continuent d'être bonnes pour les mangues. Les importateurs d'Europe et des Etats-Unis estiment que les mangues ont un fort potentiel de croissance. La FAO indique que certains importateurs européens pensent même que les importations des mangues, (environ 30.000 tonnes en 1987), pourraient atteindre le niveau des importations d'avocats qui se situent autour de 90.000 à 100.000 tonnes. D'après la FAO, l'obstacle principal à une expansion du volume des exportations est:

"l'approvisionnement en fruits de qualité supérieure de variétés attrayantes (bel aspect, bon goût), offerts aux consommateurs au moment même où ils arrivent à maturité. Ce problème n'a pas toujours été résolu de manière satisfaisante. Il faut que les opérations de récolte, de post récolte et de transport soient exécutées parfaitement. En outre, la mangue est un fruit très délicat et hautement périssable ce qui entraîne des coûts élevés d'emballage, du transport aérien ainsi que des pertes." (voir FAO, 1988, page 6).

Le déclin régulier des exportations de mangues sénégalaises résulte en grande partie des goûts des consommateurs européens et d'une offre accrue par d'autres fournisseurs de variétés plus appréciées. Les mangues sénégalaises sont d'aspect un peu verdâtre, moins populaires que les variétés de couleur jaune ou orange. Par ailleurs on a parfois expédié des fruits non mûrs.

4.3.4 Tomates "cerises"

Plusieurs entreprises sénégalaises ont commence à produire des tomates cerises pour l'exportation mais ce produit est encore peu connu en Europe. Il faudrait donc envisager des actions promotionnelles si l'on veut que les tomates cerises entrent dans les habitudes alimentaires européennes. La côte est des Etats-Unis pourrait être un marché potentiel d'exportation si les obstacles phyto-sanitaires et de transport pouvaient y être levés. D'après les statistiques du marché de Rungis, près de Paris, les importations sénégalaises ont augmenté de 30 pour cent pour novembre 1987 - mai 1988 par rapport à la précédente saison, atteignant 324 tonnes. Les tomates cerises, livrées à Rungis, valaient 735 FCFA le kilo fin 1988 - début 1989.

Tableau 19

Importations de mangues sur les principaux marchés européens

(en tonnes)

Pays	1983	1984	1985	1986	1987	Part du marché en 1987 (%)	Pourcentage d'augmentation 1983-1987
Royaume Uni	4.724	5.178	6.463	8.831	9.622	31,4	103,7
France	4.076	4.424	4.971	6.171	6.330	20,7	55,3
Pays Bas	1.960	2.033	2.515	4.441	4.954	16,2	152,7
Allemagne	1.136	1.511	1.746	3.083	4.227	13,8	272,1
Italie	234	262	553	599	1.018	3,3	335,0
Suisse	ND	ND	ND	438	972	3,2	ND
Belgique/Lux.	382	458	529	656	833	2,7	118,1
Suède	424	373	406	481	514	1,7	21,2
Danemark	47	88	135	268	283	0,9	502,1
Espagne	37	14	27	11	42	0,1	13,5
Autriche /a	668	692	893	1.058	1.181	3,9	76,8
Norvège /a	255	369	346	538	648	2,1	154,1
TOTAL	13.943	15.402	18.584	26.575	36.624	100,0	119,6

Source: CCI, Service d'informations sur les marchés (CCI/SIM), Lettre d'information sur les produits horticoles, "mangues", mai 1989. Les données sont celles des statistiques du commerce extérieur des pays cités

/a Comprend les avocats. Les totaux pour 1983-85 ne comprennent pas la Suisse.

4.3.5 Produits transformés à base de tomate

D'après la FAO (1988), les deux produits les plus répandus sur le marché international sont le concentré de tomate en boîte et les conserves de tomates entières. Le concentré de tomates est produit par les pays développés et en développement, alors que la mise en boîte des tomates entières est limitée aux pays industriels. La consommation de concentré de tomates s'est développée rapidement dans les pays en développement alors que l'augmentation de la consommation de tomates entières est restée limitée aux pays industrialisés à revenu plus élevé.

La production mondiale de tomates destinées à la transformation est passée de 12 millions de tonnes au début des années 1970 à 19 millions de tonnes en 1984-85 (FAO, 1988). La transformation de tomates dans la CEE a plus que triplé, passant de 2,3 millions de tonnes par an en 1972-74 à 7,5 millions de tonnes en 1984/85, en grande partie grâce aux aides financières accordées aux industriels (aides à la production) et au système de prix minima payés aux cultivateurs qui fut mis en place en 1978. Comme ce fut le cas pour d'autres produits, la CEE ne pouvait pas subventionner la totalité de la transformation de la tomate et à partir de 1984-85 décida de plafonner les aides financières aux industriels à un montant de 4,7 millions de tomates fraîches à partir de 1984-85. Malgré cela, excédents et bas prix ont affecté la plupart des marchés de la CEE au milieu des années 1980. Il est important de remarquer que les Etats-Unis sont le premier producteur mondial de concentré de tomate et le deuxième, après l'Italie, de conserves de tomates entières. La plus grande part de la production américaine est destinée à la consommation intérieure. En revanche, les exportations de concentré de tomate de la CEE représentaient environ 60 pour cent des exportations mondiales totales en 1985. L'Italie à elle seule représente plus de 70 pour cent des exportations mondiales de tomates entières en boîte.

La FAO met en garde les exportateurs éventuels de produits à base de tomates, soulignant la très forte concurrence régnant sur les marchés internationaux et les subventions à la production et à l'exportation. Des pays comme le Sénégal peuvent seulement espérer pouvoir remplacer leurs importations croissantes par une production locale à condition toutefois que le marché intérieur soit suffisant pour justifier l'installation d'une industrie de transformation de taille économique et utilisant une technologie suffisamment développée pour permettre une production efficace de produits à base de tomates. Même alors, il est probable que les importations bon marché continueront de mettre en difficulté l'industrie de la transformation locale à moins que les gouvernements aient la volonté et les moyens d'intervenir sur le marché intérieur pour protéger les agroindustries locales. Toutefois, la FAO prévoit que le niveau de protection initiale nécessaire devrait probablement baisser, les subventions accordées aux principaux fournisseurs de produits à base de tomate dans le monde se réduisant et la demande intérieure s'accroissant dans les pays en développement qui ont décidé de se protéger.

4.3.6 "Capsicums"

Le terme "piment" est un terme générique pour la famille de plantes potagères comprenant les poivrons doux, vert et "bell", les piments et le paprika. Le Sénégal a exporté de grandes quantités de poivron "bell" pendant les années 1970 dans le cadre du projet BUD-Sénégal. Le Sénégal continue d'exporter des capsicums ou poivrons doux, principalement la sucette de provence mais en quantités bien plus réduites que pendant les années 1970.

D'après la FAO (1988), le marché international des poivrons doux est en augmentation régulière et les perspectives pour les exportateurs de contre-saison demeurent bonnes. Le volume commercialisé international a dépassé 500.000 tonnes en 1985, dont 60 pour cent, soit plus de 300.000 tonnes, importés par l'Europe de l'Ouest. Les Etats-Unis constituent également un marché important pour les poivrons mais alimenté surtout par la production intérieure et des importations de contre-saison en provenance du Mexique.

Le commerce du piment est moins important en volume et en valeur que celui du poivron encore que des calculs précis soient impossibles, car les statistiques commerciales de nombreux pays ne distinguent pas entre les deux produits. La FAO (1988) estime que les deux tiers des importations de piment aux Etats-Unis et en Europe de l'Ouest sont destinés au marché de transformation industriel ou alimentaire.

Le piment est un condiment important figurant dans l'alimentation des populations originaires d'Afrique du Nord vivant en Europe. Pendant la saison, les pays fournisseurs les plus importants sont l'Italie, la Turquie, la Yougoslavie, la Grèce et l'Espagne tandis que le Mexique, le Maroc, le Kenya, l'Inde et la Chine sont d'importants fournisseurs de contre-saison. Il est intéressant de noter que l'Allemagne est le plus gros importateur.

4.3.7 Les gombos

La FAO (1988) signale que les Etats-Unis constituent le marché où les importations de gombos se développent le plus rapidement tandis que les perspectives en Europe de l'Ouest demeurent incertaines. L'accroissement probable des importations britanniques de gombos s'est sans doute déjà produit pour l'essentiel.

Comme dans le cas du piment rouge, le gombos n'est pas catalogué à part dans les statistiques commerciales des pays producteurs ou importateurs. Le marché européen est principalement un marché ethnique. Le Royaume Uni est de loin le premier importateur avec son importante population d'origine asiatique et africaine. D'après les statistiques commerciales sénégalaises (voir Tableau 9), les exportations de gombos sont passées de 21,7 tonnes en 1987/88 à 150,5 tonnes en 1988/89.

5.0 Opinions et sentiments des importateurs européens à l'égard des produits horticoles sénégalais

Des consultants liés à AMIS (H.J. Mittendorf et P. de Balogh) ont eu des entretiens directs et par téléphone avec des importateurs européens sélectionnés, particulièrement en France, aux Pays-Bas et en Allemagne de l'Ouest, à l'issue de la campagne commerciale 1988-1989. Invités à porter un jugement sur la qualité et la fiabilité des exportations sénégalaises, les importateurs ont formulé des jugements assez critiques, notamment en ce qui concerne la qualité de la production sénégalaise comparée à celle des pays concurrents et le caractère pas sûr des approvisionnements en provenance du Sénégal.

5.1 Problèmes de qualité

Les importateurs français ont déclaré que la qualité des produits exportés a généralement décliné après la suspension des opérations de BUD-Sénégal à la fin des années 1970. A ce moment là et au début des années 1980, plusieurs entreprises, manquant d'expérience en matière de produits horticoles, commencèrent à effectuer des expéditions par voie aérienne. D'après les importateurs, ces firmes n'ont pas totalement compris les exigences du marché français et, en outre, la qualité de la production était inégale. En conséquence, la plupart des importateurs ont été mécontents des exportations sénégalaises. Plusieurs importateurs ont réagi en collaborant plus étroitement avec plusieurs sociétés, dont SAFINA, JARDIMA et une coopérative, et ceci a conduit à une amélioration de la qualité. Les plaintes à l'égard de la qualité concernent des haricots verts, particulièrement les haricots fins et extra fins, des mangues et des melons.

Haricots verts. Les haricots type "bobby", espèce que l'on trouve sur le marché américain, arrivent généralement en bon état, mais les importateurs se plaignent de la détérioration de la qualité des haricots verts fins. Les déficiences de manutention après récolte sur le terrain, pendant le transport jusqu'à l'aéroport et au moment du passage en douanes à l'aéroport, ont grandement contribué à la détérioration de la qualité des haricots filet, qui sont hautement périssables. Une pré-réfrigération sur le terrain et à l'aéroport, un transport réfrigéré et des matériaux d'emballage appropriés sont essentiels au maintien de la qualité de produits horticoles fragiles. De fréquents retards dans les expéditions, dus principalement à l'incapacité des compagnies aériennes internationales de respecter les horaires annoncés, entraînent une sérieuse détérioration de la qualité et raccourcit la durée du temps pendant lequel le produit reste encore de bonne qualité une fois arrivé en Europe. Les exportateurs se plaignent de ces retards auprès des compagnies aériennes mais estiment que, de leur point de vue, le problème n'a pas été résolu de manière satisfaisante (voir Bulletin du COLEACP, Août 1989). 9/

9/ La plupart des observateurs (voir Institut de développement et de recherche tropicale, 1987 et FAO, 1988) prévoient que le manque de capacité de fret aérien disponible va devenir un obstacle encore plus important pour les exportateurs tropicaux, et en particulier pour les nouveaux exportateurs, au cours des années 1990.

Melons. Les importateurs ont déclaré que les melons sénégalais étaient trop verts (récoltés avant maturité) pour le marché français. Les melons sénégalais se vendent bien moins cher que les melons d'autres pays. Par exemple, ils se vendent à 13-14 francs français le kilo au marché de gros de Rungis, près de Paris, alors que les melons martiniquais atteignent 20 à 25 francs le kilo. Les rendements sénégalais semblent également être peu élevés, allant de 10 à 15 tonnes à l'hectare. D'autres pays peuvent atteindre des rendements de 20 à 25 tonnes. Quelques importateurs français re-exportent les melons sénégalais aux Pays-Bas et en Belgique où les consommateurs acceptent des melons moins mûrs.

Mangues. Les mangues sénégalaises sont fréquemment expédiées par bateau de Casamance à l'aéroport de Dakar, ce qui provoque des talures pendant le transport et des difficultés de coordination avec le transport international par voie aérienne. La couleur verte des mangues sénégalaises est un inconvénient car on leur préfère les variétés de couleur rouge et jaune exportées d'Amérique centrale ou du Sud. ^{10/} D'après l'Institut pour le développement et la recherche tropicale (1987), les importateurs européens préfèrent les variétés Haden, Tommy Atkins, Keitt, Kent et Sensation, qui ne sont pas produites au Sénégal. La variété sénégalaise se dénomme Aivine (Ministère du Développement Rural, 1988).

Tomates cerises. Les importateurs sont satisfaits de la qualité des tomates cerises sénégalaises. Comme il s'agit d'un produit relativement nouveau avec un important potentiel d'expansion, les exportateurs sénégalais semblent bien placés pour profiter d'une demande accrue. Un importateur allemand a indiqué que l'Espagne est en train d'augmenter sa production de tomates cerises, bien que les coûts de main d'oeuvre et donc les prix y soient en augmentation régulière.

Capsicums. Les exportations ont diminué de 60 pour cent entre les saisons 1986-87 et 1987-88. La "sucette de provence", variété de poivron, est la principale exportation et se compare en qualité aux expéditions de la même variété en provenance du Maroc. D'après les importateurs, les perspectives de marché pour le Sénégal dépendent étroitement des approvisionnements marocains. Le Sénégal étant un petit fournisseur marginal sur le marché français, il a besoin de programmer sa production de manière à ce qu'elle parvienne sur les marchés européens avant les produits marocains.

5.2 Problèmes de fiabilité

Le sentiment que les exportateurs sénégalais ne sont pas aussi fiables ou ponctuels pour leurs expéditions que par exemple leurs concurrents kényans provient en grande partie de difficultés en matière de transport international. Le fret aérien disponible est non seulement limité en Afrique

^{10/} Au cours d'une étude des importations horticoles en Europe en provenance des pays tropicaux (voir Hoermann et Will, 1987), les auteurs interrogèrent les importateurs dans plusieurs entrepôts européens. Les mangues sénégalaises furent jugées plus inférieures en termes de qualité et de goût du consommateur que presque toutes les autres catégories de mangues importées.

de l'Ouest mais doit encore souvent être partagé avec d'autres pays. Une grande partie de la production horticole sénégalaise est embarquée sur des avions de passagers disposant d'une capacité de fret restreinte. La répartition de la capacité disponible est une source de conflits entre les deux associations d'exportateurs sénégalais qui sont en concurrence à cet égard, entre les exportateurs et les représentants des compagnies aériennes (en particulier Air Afrique) ainsi qu'entre les exportateurs de produits horticoles et les exportateurs de fruits de mer. Air Afrique a projeté d'allouer 40 pour cent du fret aérien disponible au transport des fruits de mer, ces derniers acquittant des tarifs de fret plus élevés.

Les incertitudes pesant sur les dates d'expéditions et les retards à l'arrivée créent des difficultés aux gros importateurs, qui de plus en plus passent des accords avec des acheteurs institutionnels tels que les supermarchés (les "grandes surfaces"), les magasins spécialisés et les hôtels et restaurants. Ces acheteurs sont prêts à payer des prix élevés mais ne tolèrent pas le non-respect des contrats. Deux gros importateurs parisiens, Pascual et Pomona, n'importent pas du Sénégal car les approvisionnements irréguliers leur permettent difficilement de remplir les conditions des contrats signés.

La concentration des vols internationaux sur Paris, Bruxelles et Genève en fin de semaine constitue un autre problème pour les exportateurs de produits horticoles de plusieurs pays ouest africains. Ceci est préjudiciable aux exportateurs car les acheteurs institutionnels ont tendance à se fournir en début de semaine. Les importateurs français ont indiqué que les produits importés devaient pouvoir être mis sur le marché soit le mardi soit le mercredi de façon à bénéficier du meilleur prix. Les produits horticoles arrivant le vendredi ou le samedi ne pas vendus avant le mardi suivant et pendant ce temps la qualité se détériore et les prix perçus sont plus bas.

5.3 Améliorations recommandées

Les importateurs européens ont insisté sur le fait que pour augmenter leur compétitivité les exportateurs sénégalais devaient améliorer aussi bien la programmation, la manutention après récolte et la logistique des opérations à l'exportation. Plantation et récolte doivent être programmées de façon à ce que les produits arrivent sur les marchés étrangers au moment où les prix y sont les plus élevés. Il en est de même pour les possibilités d'expéditions et la récolte des fruits à maturité voulue.

Un usage sénégalais préjudiciable à la programmation précise des récoltes consiste à payer aux cultivateurs le même prix pour la totalité de la production des haricots verts (c'est-à-dire un seul prix pour tous les haricots filet et un autre pour tous haricots bobby). Les producteurs laissent les haricots pousser plus longtemps dans l'espoir d'obtenir les rendements et les profits les plus élevés. Malheureusement, cette manière de faire aboutit à réduire les profits des exportateurs sur le marché européen, où les prix les plus élevés sont ceux des haricots fins et super fins. Ces haricots récoltés tardivement sont plus épais que les haricots kenyans et par conséquent sont payés moins chers sur un marché français très averti.

Les importateurs ont insisté également pour que les exportations de produits horticoles soient soigneusement coordonnées d'un point de vue logistique. Ils ont recommandé que la récolte ne soit pas effectuée trop longtemps avant la livraison prévue à l'aéroport. Les produits horticoles ne doivent pas attendre longuement à l'aéroport et doivent également être mis sur palettes pour faciliter la manutention. "Les systèmes de distribution européens sont hautement mécanisés et les produits horticoles transportés sur palettes. Pour cela, il est nécessaire d'avoir des chargements à la fois bien adaptés aux palettes habituelles et qui restent rigides." (Institut pour le développement et la recherche tropicale, page 18, 1987).

5.4 A la recherche de marchés non-francophones

L'élargissement des exportations sénégalaises aux marchés européens non-francophones (comme l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume Uni) demeure peu probable sans efforts promotionnels car les consommateurs de ces pays ne consomment pas de grandes quantités de haricots verts fins ou extra fins ou de melons charentais de type français. Les bobby green beans et d'autres variétés de melons telles que le melon d'hiver et la cantaloupe sont largement consommés et appréciés. Sans aide extérieure, il est peu probable que les exportateurs sénégalais soient désireux et capables de monter une campagne promotionnelle coûteuse dans le but d'introduire des variétés nouvelles sur d'autres marchés que la France, la Belgique/Luxembourg et la Suisse. Si une aide étrangère devrait être fournie, elle devrait l'être directement aux associations d'exportateurs plutôt qu'aux entreprises individuelles.

Les entretiens avec des importateurs allemands ont révélé un certain scepticisme à l'égard de la capacité sénégalaise d'exporter des produits horticoles, en particulier les haricots bobby, de façon fiable. Le manque de fret aérien fut fréquemment cité comme un problème permanent pour les exportateurs sénégalais. Un importateur suggéra d'organiser un "atelier" avec les exportateurs sénégalais pour discuter de la manière de renforcer les exportations sénégalaises en étudiant notamment les problèmes de fret aérien et de qualité des produits. Les importateurs allemands estiment que les exportations sénégalaises de haricots verts pourraient être compétitives entre janvier à mars à condition que les prix soient alignés sur ceux de la concurrence (par exemple Kenya, Ethiopie, Egypte). Un autre importateur serait intéressé à investir dans la production et l'exportation de produits horticoles sénégalais à condition que le Gouvernement sénégalais favorise les investissements européens et n'intervienne pas dans les affaires des entreprises privées. Deux importateurs allemands estimèrent qu'il était possible de développer les exportations de melons, en particulier par mer.

6.0 Principaux obstacles à l'arrêt du déclin du Sénégal sur les marchés horticoles européens

Les obstacles les plus importants à la promotion des produits horticoles sénégalais sont la technologie de manutention après récolte et d'emballage et le transport international.

6.1 Technologie de manutention après récolte et d'emballage

Dans la mesure où le marché européen devint de plus en plus compétitif, les exportateurs des pays en développement doivent améliorer la manutention sur le terrain après récolte, le transport, le stockage à froid et le conditionnement des produits en vue d'expédition à l'étranger. La plupart des exportateurs sénégalais utilisent des techniques de manutention après récolte démodées qui entraînent à la fois pertes et baisse de prix pour des produits qui même s'ils ne sont pas fortement endommagés s'abiment pendant le transport.

Peu d'exportateurs sénégalais utilisent une technologie moderne d'emballage, de prérefroidissement et de stockage à froid. En 1987, Horton signalait que seule JARDIMA, une société dont les expéditions reçoivent les compliments des importateurs européens et SAFINA (Filfili) utilisaient, fin 1986, des systèmes d'emballage et de rérefroidissement de niveau international.

6.2 Fret

6.2.1 Fret aérien

Le manque de fret aérien est cité comme obstacle sévère à l'expansion des exportations sénégalaises. Les tarifs de fret figurent au tableau 20 ci-dessous. Les exportateurs se plaignent du coût élevé et croissant du fret aérien. Toutefois, les tarifs sont plus bas pour les exportations sénégalaises que pour celles du Kenya qui pour ce pays s'élèvent à 300 FCFA le kilo pendant les périodes de creuses et à 315 FCFA pendant la pleine saison (Bulletin du COLEACP, décembre 1988).

Outre son coût, le manque de fret aérien disponible constitue une importante contrainte. La plus grande partie du fret est expédiée par avions de passagers disposant d'une capacité de transport cargo limitée. Cette capacité limitée est en outre répartie entre plusieurs pays africains concurrents (Sénégal, Guinée, Côte d'Ivoire, Mali et Gambie). Ces vols passagers à destination de l'Europe desservent en général deux ou plusieurs pays. Il est important de noter que les compagnies aériennes favorisent les expéditions de fruits de mer qui acquittent un prix de transport plus élevé que les produits maraîchers.

Les exportateurs se plaignent des retards à l'expédition, particulièrement dans le cas d'Air Afrique. Des produits frais attendent parfois plusieurs heures sur des aires de stationnement près des pistes d'envol avant d'être embarqués. Dans le climat chaud et humide de Dakar, ceci peut sérieusement diminuer la qualité des produits.

Tableau 20

Tarifs de fret aérien entre Dakar et différentes destinations

<u>Destination</u>	<u>Produits</u>	<u>Tarif 1988-89 (FCFA par kilo)</u>
Paris	Mangues	225 FCFA/kg pour 2.5 tonnes minimum, c'est-à-dire un conteneur
	Avocats	
	Ananas	
	Haricots verts (bobby)	
	Citrons	240 FCFA/kg pour 500 kg minimum
	Aubergines	
	Gombo	
	Haricots verts (filets)	245 FCFA/kg pour 2.5 tonnes minimum, c'est-à-dire un conteneur
	Melons	
	Genève	Fraises
Tous fruits et légumes frais		
New York	Tous fruits et légumes frais	285 FCFA/kg pour 500 kg minimum
	Tous fruits et légumes frais	

A une réunion du Comité du fret aérien en octobre 1989, la capacité de fret sur les vols passagers des principales compagnies aériennes desservant Dakar fut répartie de la façon suivante pour la période décembre 1989 - mai 1990.

Tableau 21

Répartition de la capacité de fret aérien par compagnie aérienne desservant Dakar (1988-89)

<u>Mois</u>	<u>Air Afrique</u>		<u>Air France</u>	<u>Swissair</u>	<u>Sabena</u>	<u>Lufthansa</u>
	<u>Total</u>	<u>Hort.</u>				
Décembre	549	329	210			
Janvier	584	350	348			
Février	512	307	305			
Mars	541	329	241			
Avril	545	327	133			
Mai	520	313				
Total	3.269	1.955	1.287			330

Source: Comité du fret aérien

Note: Air Afrique alloue 60 pour cent de sa capacité de fret à l'horticulture et 40 pour cent aux fruits de mer.

Les expéditions aériennes de produits maraichers ont été de 4.093 tonnes pendant la saison à l'exportation 1986/87, 3.853 tonnes en 1987/88 et 3.377 tonnes en 1988/89. Le Comité du fret aérien prévoit des expéditions aériennes de 4.600 tonnes en 1989/90. Les allocations des associations d'exportateurs et de SEPROMA sont de 3.034 tonnes (60 pour cent) pour GEPAS, 906 tonnes (20 pour cent) pour ASEPAS et 660 tonnes (14 pour cent) pour SEPROMA.

6.2.2 Fret maritime

Le fret maritime utilisant des conteneurs réfrigérés représente une solution moins coûteuse que le fret aérien et les exportateurs de produits maraichers d'Amérique centrale et du sud y ont recours avec beaucoup de succès. Le fret maritime n'est guère utilisé au Sénégal, bien que plusieurs exportateurs s'y intéressent. Le transport maritime ne convient toutefois pas pour des denrées hautement périssables telles que les haricots verts fins. Une autre difficulté qui pèse sur les petits exportateurs est que recourir au fret maritime plutôt fret aérien les contraints d'immobiliser leurs rares ressources financières sur une plus longue période.

Les compagnies de navigation ont des services réguliers de Dakar au Havre et à Rotterdam. Pendant les années 1970, BUD-Sénégal expédiait beaucoup de ses produits par mer en conteneurs mais les exportateurs sénégalais ont peu utilisé ce moyen de transport pendant les années 1980. Il est signalé toutefois que 437 tonnes de produits maraichers ont été expédiées par mer en 1986-87, 501 tonnes en 1987-88 et 196 tonnes en 1988-89, principalement par Rotterdam.

Le coût du fret maritime par Transcap Sénégal pour un conteneur réfrigéré de produits maraichers de Dakar à Rotterdam (ou au Havre) est de 614.932 FCFA. Ceci comprend toutes les charges de manutention et les taxes. Le transport prend six jours et les produits sont conservés à une température de 6 à 7 degrés. Le coût par kilo pour un conteneur entièrement chargé est de 88 à 102 FCFA soit environ 40 pour cent de coût du fret aérien. Les frais de transit du port au point de destination final sont généralement plus élevés que les coûts assimilables de fret aérien.

Un inconvénient possible du transport maritime à partir de Dakar peut être que les navires faisant escale à Dakar s'arrêtent plusieurs fois le long de la côte de l'Afrique de l'Ouest avant de regagner l'Europe. Ceci allongerait certainement la durée du transport au delà de six jours et pourrait résulter en une détérioration de la qualité, malgré la réfrigération.

6.3 Organisation de l'industrie maraichère et aide gouvernementale

La plupart des sociétés sénégalaises exportatrices de produits maraichers sont de petite taille par rapport à la concurrence internationale. A ce titre, beaucoup n'ont pas la dimension suffisante pour effectuer les investissements nécessaires à l'amélioration des technologies de production irriguée et des pratiques de manutention après récolte. En outre, il n'est pas certain que les deux associations d'exportateurs apportent un réel soutien aux entreprises individuelles à part le fait qu'elles peuvent servir

de forum de discussion des problèmes communs tels que celui de la disponibilité en fret aérien.

L'amélioration des résultats de l'industrie maraîchère sénégalaise nécessitera très probablement à la fois des investissements étrangers, une technologie et des compétences en gestion commerciale. Toutefois, le secteur public a un rôle important à jouer pour aider les exportateurs. Le Gouvernement kenyan (le KHDA surtout) a aidé ses exportateurs de la manière suivante (voir Banque mondiale, 1988):

- o amélioration en matière de recherche et de sélection des variétés,
- o renforcement des services de vulgarisation pour les petits exploitants,
- o mise en place de stations d'emballage dans quelques zones productrices,
- o licences d'exportation (permettant d'éliminer les candidats non qualifiés susceptibles de nuire à l'excellente réputation du Kenya en tant que fournisseur régulier de produits de haute qualité sur les marchés européens),
- o fourniture aux exportateurs d'informations sur les marchés horticoles internationaux en collaboration avec le CCI,
- o aide à la mise en place d'un système pratique de répartition du fret aérien,
- o inspection des expéditions de produits maraîchers à l'aéroport préalablement à l'exportation (de manière à maintenir le niveau de la qualité et à s'assurer que les réglementations sont respectées), et
- o aide à la standardisation des conteneurs utilisés pour les expéditions par voie aérienne.

Il est difficile de savoir dans quelle mesure le Gouvernement sénégalais a joué un rôle de soutien effectif en dehors de la création du Comité du fret aérien. Les documents concernant le développement du secteur horticole préparés récemment (voir Ministère du Développement Rural, 1986 et 1988) semblent consister en des appels très généraux en faveur d'une augmentation des investissements du Gouvernement et des bailleurs de fonds et d'une forte augmentation de la production d'ici l'an 2000. Le Gouvernement sénégalais prévoit de diversifier davantage l'agriculture irriguée de la région du Fleuve dans la mesure où davantage de terres irriguées deviendront disponibles, encore qu'on ne dispose guère d'analyses économiques sur les coûts et avantages sur de nouvelles cultures. En général, les documents du Ministère du Développement Rural contiennent peu de détails opérationnels sur la manière d'atteindre les objectifs d'accroissement de la production. Le Gouvernement et les bailleurs de fonds (en particulier la FAO et la Belgique) ont financé des essais de recherche, des activités de vulgarisation et un programme de recherche économique minimum par le CDH. Bien que l'évaluation des résultats obtenus par le CDH

dépasse le cadre du présent rapport, les bénéfices tirés de ces investissements publics ne semblent pas avoir été très substantiels jusqu'à présent. L'analyse par Horton de dix entreprises maraichères exportatrices laisse à penser que le Gouvernement a peu ou pas aidé industrie horticole.

Ce que le Gouvernement pourrait probablement faire le plus efficacement à court terme serait d'aider les exportateurs privés en continuant d'apporter sa médiation dans les conflits concernant la répartition du fret aérien tout en encourageant ces exportateurs à prendre en considération la possibilité de transport par mer. A moyen terme, le Gouvernement peut également apporter les ressources nécessaires aux recherches sur la technologie des opérations après récolte et la manutention des produits maraichers. La mise à disposition des exportateurs d'informations récentes sur les marchés va sans doute au delà du champ d'activité du MDR, de l'ISRA et du CDH. En outre, ces organismes publics ne devraient pas être les seuls à bénéficier de formations spécialisées en économie horticole et de voyages d'études ou commerciaux. Les bailleurs de fonds devraient envisager d'apporter leur aide aux associations d'exportateurs, qui en seraient les principaux bénéficiaires. Plutôt que de fournir ce service gratuitement, il serait préférable d'amener certains représentants du secteur privé à accepter de payer (en moins en partie) les coûts d'une meilleure information sur la situation du marché.

Il est intéressant de remarquer que la plupart des entreprises exportatrices adhèrent au COLEACP tout en maintenant des rapports étroits avec des importateurs sélectionnés grâce à des missions périodiques en Europe, à des missions d'importateurs au Sénégal et de fréquents coups de téléphone ou des telex (Horton, 1987 et entretiens avec des importateurs). ^{11/} Une liste des sources d'informations relatives au marché horticole européen figure en Annexe 4.

6.4 Relations entre exportateurs sénégalais et importateurs européens

La plupart des exportateurs sénégalais remettent leurs produits maraichers aux importateurs européens en consignment. Ceci veut dire que les exportateurs supportent entièrement le risque de fluctuations de prix, fluctuations pouvant diminuer leur profits et même parfois entraîner des pertes. Les importateurs prennent les marchandises en consignment, sur la base du prix comptant en vigueur sur le marché, et déduisent un certain pourcentage de ce prix à titre de leur frais de courtage et de manutention.

Bien qu'à moyen terme, les exportateurs sénégalais devront sans doute continuer à accepter les prix des marchés européens, ils auraient avantage à essayer de réaliser un profit sur chaque envoi vers l'Europe. Les exportateurs sénégalais indépendants, en particulier ceux qui exportent de faibles quantités, sont clairement en position défavorable lorsqu'ils négocient avec les importateurs et ils n'y peuvent d'ailleurs pas grand chose

^{11/} Quelques importateurs français ont procédé à des investissements dans l'horticulture sénégalaise à travers des opérations conjointes ("joint ventures") informelles.

dans l'immédiat. A moyen et à long terme, les exportateurs pourraient entretenir des relations plus étroites avec les importateurs et les encourager à investir dans la production maraîchère et dans la commercialisation, ainsi que passer des contrats précis leur garantissant des prix minima ou répartissant dans une certaine mesure les risques de fluctuations adverses de prix. Au fur et à mesure qu'à long terme les entreprises exportatrices sénégalaises augmenteront en taille et gagneront une réputation de livrer à temps des produits de haute qualité, les exportateurs commenceront à peser d'un plus grand poids dans les négociations.

7.0 Autres marchés potentiels d'exportations

7.1 Le marché ouest-africain

Les exportations (et les importations) des pays voisins (Mali, Mauritanie, Guinée et Guinée-Bissau) ne sont souvent pas comptabilisées ou sont sous-estimées et les statistiques commerciales ne sont guère fiables. Il semble qu'il y ait des exportations d'agrumes et de bananes du Sénégal vers le Mali et la Mauritanie. Une bonne partie de la production fruitière et une partie des légumes seraient exportés par le Sénégal vers la Mauritanie en provenance de Guinée ou de Guinée-Bissau. A l'avenir le Sénégal devrait continuer à bénéficier de ce commerce interrégional entre pays côtiers tropicaux et le Sahel. Le Sénégal possède un meilleur réseau routier que ses voisins et pourrait développer une industrie plus importantes de services horticoles pour la manutention, le transport, l'emballage et le conditionnement des produits maraîchers.

En plus de l'exportation de produits horticoles vers les pays africains voisins, il se peut qu'il y ait de petites possibilités d'exportation de produits frais vers d'autres pays africains tels que le Gabon semblent devoir se présenter. Horton signale que la SOEX a exporté des melons au Gabon.

7.2 Possibilités d'exportations vers des marchés européens autres que la France

Environ les trois quarts des exportations horticoles sénégalaises sont sur la France. Les réseaux de transport et de commercialisation orientent les pays francophones africaines vers la France et la Belgique/Luxembourg et les pays anglophones sont tournés, eux, vers la Grande Bretagne et les Pays-Bas. Les pays africains francophones n'ont pas percé sur les marchés allemands et scandinaves.

La situation devrait probablement changer avec la création du grand marché européen unique pendant les années 1990. La commercialisation et la distribution des produits maraîchers changeront probablement de façon spectaculaire. Les grandes sociétés importatrices/grossistes vont mettre en place des stratégies de distribution pan-européennes plutôt que nationales. Les marchés de produits de contre-saison et tropicaux pourraient s'étendre de façon importante. Les entreprises européennes qui en bénéficieront le plus seront les sociétés les plus importantes et les mieux organisées, capables de réaliser des économies d'échelle et fournir aux détaillants et aux autres acheteurs institutionnels (restaurants, hôtels, etc.) des produits de très grande qualité en même temps que des services professionnels de qualité. Un emballage efficace, la livraison dans les temps voulus des quantités arrêtées à l'avance et un traitement phytosanitaire conforme à la réglementation européenne seront à la base de la stratégie des sociétés pan-européennes.

La concurrence depuis l'entrée de l'Espagne et du Portugal dans la CEE est devenue beaucoup plus astreignante pour les exportateurs. Les producteurs et exportateurs des ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique) devront beaucoup investir financièrement pour livrer des produits de qualité ou explorer d'autres "créneaux". Le marché des fruits tropicaux (mangues,

papayes, goyaves) demeure sous-exploité. Le marché des produits dits "ethniques", tels que les "légumes d'Asie" offre également des perspectives de développement.

Il est important aussi de noter que l'unification européenne éliminera probablement les préférences commerciales spéciales accordées par la France aux pays ACP (Convention de Lomé), en particulier pour l'entrée hors taxes des fruits tropicaux et de légumes de contre-saison. Ceci pourrait aggraver la situation des pays africains francophones tels que le Sénégal, vis-à-vis de leurs concurrents méditerranéens (Egypte, Israël, Turquie) et des pays d'Amérique Centrale et du Sud.

8.0 Possibilités d'exportation sur le marché des Etats-Unis

Cette section porte sur l'étude du marché américain potentiel pour les produits horticoles sénégalais, des coûts de transport du Sénégal à la Côte Est et de la réglementation américaine pour les importations.

8.1 Caractéristiques du marché américain pour les fruits et légumes de contre-saison

Des quantités importantes de haricots verts, de poivrons, de mangues, de melons et de tomates cerises sont importées aux Etats-Unis pendant la contre-saison. ^{12/} Mais plus important, en dehors des mangues et des tomates cerises, les niveaux atteints par l'importation de ces produits continuent de croître. A titre indicatif, les quantités importées en 1988 et l'évolution (pourcentage) par rapport à l'année précédente sont données au tableau 22.

Tableau 22

Importations horticoles américaines en 1988

<u>Produit</u>	<u>En milliers de quintaux américains</u>	<u>Equivalent en Tonne</u>	<u>Variation par rapport à 1987</u>
Haricots verts	344	15.636	+21%
Melons cantaloupes	3.492	158.727	+12%
Melons d'hiver	910	41.364	+11%
Poivron	2.316	105.273	+ 3%
Tomates cerises	835	37.955	- 1%
Mangues ^{13/}	813	36.955	-37%

* CWT en anglais (hundred-weight) soit un peu plus de 45 kilos.

L'évolution saisonnière de ces importations est restée à peu près constante depuis quatre ans. Comme l'on peut s'y attendre, la majorité des produits maraichers étrangers est importée pendant les mois où la production américaine est faible. En fait, l'importation de ces produits tend à compléter, plutôt qu'à concurrencer, la production américaine. De plus les Etats-Unis appliquent des tarifs douaniers élevés à l'importation des melons, mangues et tomates au moment de leur saison de production, ce qui renforce le caractère saisonnier des ces importations.

^{12/} Il est à noter que le melon charentais, variété produite au Sénégal, n'est ni produit ni largement consommé aux Etats-Unis.

^{13/} Les importations de mangues ont chuté considérablement durant les deux dernières années en raison d'un renforcement des restrictions d'APHIS - voir ci-après.

Il est également intéressant de noter que la stabilité des variations saisonnières d'une année sur l'autre donne à penser que les ouvertures des marchés d'importations pour ces produits ont été exploitées de façon judicieuse. Les représentants de l'industrie et du Département de l'Agriculture américain se sont accordés à dire que l'actuel marché américain de contre-saison était, à l'exception des mangues, très bien approvisionné en produits de cette nature. L'évolution saisonnière des productions et des importations figure au Tableau 23.

Tableau 23

Importations horticoles des Etats-Unis par origine et date

<u>Produit</u>	<u>Origine</u>	<u>Saison</u>
Mangues	Nationale	Juin à août (au minimum)
	Importations	Mars à décembre
Haricots verts	Nationale	Novembre à mai (importante)
	Importations	Juin, août et septembre (modérée) Principalement janvier à mars (parfois toute l'année)
Melons cantaloupe	Nationale	Mai à octobre
	Importations	Décembre à mai
Poivrons verts	Nationale	Toute l'année
	Importations	Décembre à mars (plus modérées) Décembre à avril (importantes) Mai à novembre (modérées)
Melons d'hiver	Nationale	Mai à octobre (importantes)
	Importations	reste de l'année (modérées) Décembre à mai (importantes) Novembre (modérées)
Melons (ensemble)	Nationale	Juin à août
	Importations	Janvier à mai
Tomates cerises	Nationale	Toute l'année
	Importations	Novembre à mai

La liste des pays étrangers fournissant les produits ci-dessus aux Etats-Unis n'a également guère changée depuis quatre ans. La liste des fournisseurs actuels figure au Tableau 24.

Etant donné les différences de calendrier entre la production américaine et la production sénégalaise, les exportations sénégalaises ne concurrencent pas la production américaine mais pourraient concurrencer celle d'autres fournisseurs étrangers. Les caractéristiques de ces fournisseurs doivent donc être soigneusement étudiées.

La plupart des pays approvisionnant actuellement le marché américains des fruits et légumes de contre-saison possèdent un avantage sur le Sénégal en termes de position géographique et donc de coût de transport. En particulier, le Mexique qui est le plus grand fournisseur de fruits et légumes de contre-saison sur le marché américain est en mesure d'utiliser le transport routier, moins coûteux. De même, les fournisseurs des Caraïbes et d'Amérique centrale peuvent transporter les produits maraichers dans des conteneurs réfrigérés par mer pour un coût relativement bas. Au contraire, le Sénégal devra avoir largement recours à un fret aérien plus coûteux pour mettre ses produits sur le marché américain.

Tableau 24

Fournisseurs étrangers de produits maraichers
sur le marché américain

<u>Produit</u>	<u>Fournisseurs principaux</u>	<u>Fournisseurs secondaires</u>
Tomates cerises	Mexique	Aucun
Haricots verts	Mexique	Canada, Guatemala, Belgique
Poivron	Mexique	de nombreux pays en petites quantités
Melons (divers)	Mexique, Panama, Chili, Guatemala, Salvador, Equateur, Costa Rica	
Melons d'hiver	Mexique	
Mangues	Mexique, Haiti	Jamaïque
Cantaloupes	Mexique	Honduras, Guatemala, République Dominicaine

Il est également important de noter que les pays étrangers ravitaillant aujourd'hui le marché américain de contre-saison le font depuis de nombreuses années. La plupart ont mis en place une infrastructure à l'exportation et entretiennent des relations anciennes avec les grossistes et les importateurs américains.

8.2 Réglementations gouvernementales américaines et procédures
à l'importation

Les importations agricoles sont réglementées par quatre agences gouvernementales séparées: le Département de l'Agriculture (USDA), l'Agence pour la protection de l'environnement (EPA), l'Administration pour les produits alimentaires et pharmaceutiques (FDA) et le Service des Douanes des Etats-Unis (USCS).

8.2.1 Tarifs applicables aux produits sénégalais

Le Service des douanes est responsable de l'application de la réglementation concernant les importations aux Etats-Unis (c'est-à-dire quotas d'importation) et pour asseoir droits de douane et taxes.

Les tarifs à l'importation varient suivant le statut du pays exportateur, le produit importé et, pour les produits agricoles, la saison. Le Sénégal bénéficie du régime tarifaire spécial appliqué aux pays au développement (ce qui est le cas du Sénégal) dans le cadre du système des préférences généralisées (SPG). Les droits à l'importation applicables aux fruits et légumes sélectionnés sénégalais figurent au Tableau 25. 14/

Tableau 25

Des droits de douane applicables à certains produits horticoles à l'entrée aux Etats-Unis

<u>Produit</u>	<u>Tarif</u>	<u>Période d'applicabilité</u>
Tomates	Tarif nul 0,046 dollar/kg 0,033 dollar/kg	15 novembre - février Mars - 14 juillet 15 juillet - août
Haricots verts	0,077 dollar/kg	Janvier à décembre
Melons (autres)	8.5% 35%	Décembre à mai Juin à novembre
Poivrons	tarif nul	
Mangues	tarif nul 0,0827 dollar	Septembre à mai Juin à août
Cantaloupes	tarif nul 20%	16 septembre - juillet Août - 15 septembre

8.2.2. Réglementations du Service d'inspection sanitaire animale et végétale (APHIS)

Organisme de contrôle au sein du Département de l'Agriculture, l'APHIS, est chargé d'appliquer les règlements à l'importation protégeant des parasites et des insectes étrangers l'élevage et l'agriculture américains.

Certes, de nombreux produits agricoles sénégalais, tels que les mangues, melons, poivron vert et tomates carises sont totalement interdits à l'entrée aux Etats-Unis en raison de l'inquiétude soulevée par l'existence de parasites et les insectes endémiques sur le continent africain. Cette interdiction peut être levée cependant, si, à la demande d'un exportateur, une nouvelle enquête de l'APHIS constate que cette mesure est injustifiée. L'expérience montre que l'adoption d'un traitement acceptable pour

14/ Le texte complet du tarif douanier des Etats-Unis est disponible à l'Imprimerie gouvernemental (Government Printing Office), Washington, DC, 20402.

l'éradication des parasites, 15/ a été le moyen principal d'obtenir une modification du règlement en vigueur.

Pour de nombreux fruits et légumes, tels que les haricots verts, sont considérés comme traitements "acceptables" le passage à la vapeur, les bains chauds ou la réfrigération. Ces derniers peuvent entraîner une diminution de la qualité ou de la durée de conservation des produits, réduisant ainsi la valeur de vente de ces produits.

8.2.3 Règlements de sécurité alimentaire

L'Administration pour les produits alimentaires et pharmaceutiques (FDA) est chargée de vérifier que les produits alimentaires importés ou produits aux Etats-Unis sont sans danger, purs et sains. Bien que les réglementations de la FDA soient davantage applicables aux aliments transformés, certaines, comme celles concernant les emballages, s'appliquent aux produits maraîchers.

8.2.4 Règlements de protection de l'environnement

L'Agence pour la protection de l'environnement (EPA) est responsable de l'application des règlements définissant les niveaux acceptables de pesticides résiduels dans les produits alimentaires. L'EPA décide ainsi quels traitements anti-parasites peuvent être considérés comme acceptables.

8.2.5 Procédures d'importation

Un permis d'importation doit être obtenu préalablement à l'expédition de la plupart des produits agricoles aux Etats-Unis. Les permis sont délivrés par l'APHIS et il faut généralement deux bonnes semaines pour les établir. Egalement, certains produits, tels que les haricots verts, ne peuvent entrer qu'en certains points précis. D'autres produits, cependant, comme les noix de coco, les noix de macadamia et les champignons frais peuvent entrer dans tout port américain sans permis d'importation préalable.

Toutes les importations sont soumises à inspection par l'APHIS et les douanes à leur arrivée aux Etats-Unis. Les inspecteurs de l'APHIS peuvent refouler les importations jugées infestées ou peuvent encore exiger que la cargaison soit traitée aux frais de l'importateur (sous la supervision de l'APHIS) aux Etats-Unis. En pratique, l'inspection et l'admission de denrées périssables prennent généralement moins de 24 heures. Ce délai peut être plus long pour les importations de produits non-périssables.

15/ Pour être acceptable, un traitement doit être considéré comme pleinement efficace d'élimination des parasites vivants, ne doit pas laisser subsister de résidus chimiques dans les produits et ne doit pas diminuer le caractère commercialisable du produit (c'est-à-dire la durée de conservation ou la qualité). En raison de ces conditions strictes, le nombre de traitements acceptables concernant les produits périssables est limité. Tout niveau traitement requiert un ensemble de tests assez longs ainsi que l'accord de l'Agence de protection de l'environnement.

Le risque de rejet d'une importation au point d'entrée américain peut être réduit par la mise en place d'un programme d'inspection coopératif dans le pays exportateur même. Ce programme entraîne le détachement d'inspecteurs de l'APHIS dans le pays exportateur pendant la saison d'exportation. Le programme est la responsabilité conjointe de l'APHIS et de l'organisme équivalent du pays exportateur. Pour qu'un programme de coopération soit entrepris, le pays exportateur doit formuler une demande et justifier d'un volume suffisamment important d'exportations vers les Etats-Unis. Il n'existe actuellement aucun programme de coopération fonctionnant sur le continent africain. Au contraire, beaucoup de pays actuellement exportateurs de fruits et légumes de contre-saison aux Etats-Unis, comme le Mexique, Haiti, le Honduras, la République Dominicaine, le Brésil et le Chili ont différentes formes de programmes d'inspection sur place.

Des renseignements supplémentaires concernant les régimes de quarantaine et les permis à l'importation peuvent être obtenus auprès de l'APHIS à l'adresse suivante:

Département de l'Agriculture des Etats-Unis, APHIS
Protection des plantes et quarantaine
Unité des Permis
Bâtiment Fédéral, Pièce 632
Hyattsville, Maryland 20782
Téléphone: (301) 436-8645

8.3 Sources d'informations sur le marché américain

Toutes les informations passées et présentes sur les marchés agricoles américains sont facilement disponibles auprès du Département de l'Agriculture américain (USDA). Différents services de l'USDA collectent et analysent les données sur les prix, les quantités produites, les quantités expédiées aux Etats-Unis, les quantités importées et effectivement des prévisions d'offre et de demande. Ces informations sont collectées en certains points représentatifs du marché et à différents stades de la chaîne de commercialisation. Les données et analyses sont mises à la disposition du public de plusieurs manières notamment des quotations journalières de prix communiquées par téléphone, des bulletins quotidiens et hebdomadaires ainsi que des rapports mensuels et annuels. Rapports et services d'abonnement sont fournis moyennement une redevance. Il existe trois publications intéressantes particulièrement les exportations sénégalaises:

USDA - Service de commercialisation agricole (AMS)

"Expéditions de fruits et de légumes frais"

Expéditions inter-état et importations par produit, par origine et par mois, publication annuelle.

"Points d'embarquement, tendances nationales"

Informations sur les expéditions, les prix, le négoce, la condition des cultures, le progrès des récoltes, et les perspectives pour les deux semaines à venir pour divers

produits à des points d'embarquement sélectionnés.
Distribution hebdomadaire.

"Rapports sur les marchés terminaux"

Prix par produit et par origine. Informations distribuées par bulletins quotidiens et rapports annuels pour tous les principaux marchés terminaux.

Contacteur: USDA, AMS, Division des fruits et légumes,
 Service d'informations sur les marchés
 Pièces 2503 - Bâtiment Sud
 Boîte Postale 96456
 Washington, DC 20090 - 6456

USDA - Service de recherches économiques (ERS)

"Rapport sur la situation et les perspectives des fruits et des noix"

Analyse de l'offre et de la demande pour des fruits et noix sélectionnés, publication annuelle (en août).

Contacteur: USDA, ERS
 Bureau des Publications
 Suite 208
 1301 New York Avenue, NW
 Washington, DC 20005

Le Service d'information sur les marchés (MNS) du Centre pour le Commerce International (rattaché à la CNUCED et au GATT, agences des Nations Unies) fournit également des informations concernant le prix des produits maraichers importés ou locaux pour différents marchés américains.

Les services fournis moyennant une redevance comprennent des bulletins mensuels, des rapports annuels et mensuels ainsi que des rapports contenant des séries historiques de prix en douane.

On trouvera en Annexe 3 des tableaux montrant les prix de gros des haricots verts, des mangues et des melons pour des marchés américains sélectionnés, durant les deux dernières années. Les prix des mangues et des melons fluctuent de façon importante au cours d'une saison. Les prix varient quelque peu suivant les marchés mais surtout pour des raisons de dimension et de qualité des fruits. De fait, les mangues et des melons de taille moins demandées ont été vendus à des prix à la livre inférieurs de 75 pour cent aux prix de fruits de meilleure dimension.

8.4 Qualité et emballage

Le marché américain requiert des importations de très haute qualité. En conséquence, les grossistes et les importateurs préfèrent des produits maraichers présentant des caractéristiques de taille, de couleur et d'emballage uniformes. Les prix peuvent varier fortement en fonction des opérations de manutention et de triage ainsi que de la présentation des

produits et sans qu'il soit tenu compte de la valeur réelle des fruits. Les dimensions d'emballages généralement acceptées sont les suivantes:

Mangues:	Cageot ou boîte plate à simple couche - 10 ou 14 livres - mangues souvent emballées individuellement
Haricots verts:	Panier, boîte ou cageot de 14 kilos (équivalent à 1 "boisseau" américain de haricots verts)
Melons:	Boîte ou cageot de 125 kilo
Poivron vert:	Boîte ou cageot de 14 ou de 27 kilos
Tomates cerises:	12 boîtes de 0,473 litre (1 "pint" américain) (12 boîtes groupées pour expédition)

8.5 Transport et manutention

En général toutes les denrées périssables doivent être prérefroidies et transportées dans des conditions de température contrôlées de façon à ce que la qualité reste intacte. Le fret aérien peut être transporté de Dakar à New York grâce aux vols passagers Air Afrique (DC-10) deux fois par semaine (mercredi et samedi). Le taux de fret sur Air Afrique était, en août 1989, de 345 FCFA par kilo équivalent à 1,10 dollar (au taux de change de 315 FCFA par dollar). Le cargo aérien disponible (qui comprend également les bagages des passagers) ne dépasse pas 15 tonnes par vol. Le Sénégal pourrait théoriquement expédier environ 1000 tonnes de produits maraîchers sur New York au cours d'une saison de production et de commercialisation de huit mois.

8.6 Contraintes à l'entrée du Sénégal sur le marché américain

Bien que la demande de fruits et légumes de contre saison continue de croître aux Etats-Unis, la capacité du Sénégal à pénétrer ce marché se trouve limitée par toute une série de facteurs. Il est clair que les conditions restrictives posées par l'USDA en matière de parasites et d'insectes interdit l'importation de nombreux produits agricoles sénégalais. L'incapacité du Sénégal à se plier normalement aux exigences de qualité du marché américain constitue un autre facteur. Enfin, la faible connaissance que les exportateurs sénégalais ont du marché américain et le fait de ne pas parler anglais couramment constituent des obstacles importants à l'entrée du Sénégal sur le marché américain.

Ce qui est peut être encore plus important c'est le handicap géographique et les coûts de transport élevés qui empêchent le Sénégal d'être compétitif sur le marché américain. Comme on l'a déjà dit, ce marché est bien approvisionné par des pays plus rapprochés des Etats-Unis et qui y exportent depuis assez longtemps. L'importance des relations de longue date qui existe entre les fournisseurs actuels et les grossistes et importateurs américains ne saurait être sous-estimée.

Enfin, il est intéressant de noter que plusieurs importateurs américains interrogés pour cette étude se sont demandés pourquoi nous envisagerons même la possibilité éventuelle d'importer des produits maraichers africains. Il existe une bonne dose de scepticisme à l'égard de la viabilité et de la fiabilité des exportateurs africains.

9.0 Possibilités de créer des opérations conjointes pour promouvoir les exportations horticoles sénégalaises

L'expansion de la production horticole et des exportations vers l'Europe et les Etats-Unis dépendra probablement de plus en plus de la participation de partenaires étrangers à des opérations conjointes avec les exportateurs sénégalais. Des entretiens informels ont révélé que des importateurs européens, et en particulier français, collaborent de plus en plus avec les exportateurs sénégalais les mieux organisés et les mieux gérés en vue de produire et de coordonner la commercialisation des produits maraichers. Le marché européen devenant de plus en plus compétitif et exigeant, les producteurs et exportateurs sénégalais auront besoin d'améliorer notablement la production, les modes de manutention post récolte, le transport, le stockage au froid, l'emballage, les expéditions à l'étranger et la distribution de manière à protéger leurs parts de marché et à les accroître sur les marchés les plus importants.

La participation de partenaires étrangers est nécessaire pour deux raisons principales: le transfert de technologie et l'accès aux réseaux de distribution européens ou américains.

9.1 Transfert de technologie

Production et exportation horticole doivent répondre à des critères de qualité qui peuvent être satisfaits grâce à une technologie appropriée. Le mot "qualité" signifie d'abord un aspect physique attirant, résultant d'une uniformité de couleur, de taille, de forme, de texture et de turgescence, de fraîcheur, de goût souhaité (grâce à la cueillette de fruits à maturité). Une bonne qualité implique également un nécessaire traitement phytosanitaire. Dans un marché de plus en plus compétitif, seuls les pays exportateurs satisfaisant aux spécifications les plus rigoureuses en matière de qualité et de traitement phytosanitaire seront à même de conserver ou d'accroître leur part du marché. Le Kenya a été le pays africain qui a le mieux réussi à cet égard. Pour acquérir la technologie permettant de satisfaire ces conditions rigoureuses, la plupart des entreprises sénégalaises devront probablement s'associer à des partenaires étrangers ayant maîtrisé les méthodes de production et les technologies de manutention après-récolte, d'emballage, de stockage à froid et de transport.

9.2 Pénétration des réseaux étrangers

Au fur et à mesure que la concurrence augmentera, les pays en développement comme le Sénégal auront de plus en plus besoin de viser à l'étranger des segments ou des créneaux précis. Une connaissance en profondeur et de première main des caractéristiques des marchés d'exportation visés et des produits recherchés constituera un atout précieux pour continuer à vraiment être compétitif. Cette connaissance du marché ne peut pas facilement être acquise au Sénégal. Elle aurait donc besoin d'être obtenue grâce à une collaboration avec des sociétés engagées dans le négoce maraîcher dans plusieurs pays européens et disposant de réseaux de distribution bien établis auprès d'acheteurs institutionnels importants. Dans la mesure où la CEE s'orientera vers l'élimination des barrières douanières, les exportations des pays en développement se devront au moins d'étudier la possibilité d'arrangements

commerciaux avec ces entreprises horticoles disposant de systèmes de distribution efficaces et paneuropéens.

9.3 Obstacles au développement d'opérations conjointes

Il existe plusieurs facteurs limitatifs à la création d'opérations conjointes au Sénégal.

- o limitation de la participation étrangère à 49 pour cent dans les industries alimentaires.
- o manque de partenaires sénégalais viables. Beaucoup d'investisseurs sénégalais préfèrent investir dans des secteurs à moindres risques et offrant une rentabilité assurée, comme le négoce et le développement de la propriété immobilière dans les grandes villes (en particulier à Dakar). Les investissements rapidement amortis bénéficient d'une forte préférence tout comme les investissements permettant une rotation rapide des capitaux (comme dans le négoce).
- o un mauvais climat des investissements lié aux difficultés économiques et politiques du pays. Les troubles politiques qui se sont récemment produits à la suite des élections de 1988 et de l'expulsion de résidents mauritaniens (ainsi que de la saisie de leurs biens au Sénégal) n'ont guère améliorés l'image de "refuge" présentée par le Sénégal et ceci en dépit de la réputation qu'à ce pays de compter parmi les quelques pays démocratiques d'Afrique.
- o un régime fiscal prélevant de lourdes taxes sur les entreprises du secteur formel.
- o un code des investissements qui ne favorise pas le développement du secteur privé agricole. Par exemple, il n'existe aucun délai de grâce pour les investissements agricoles qui requièrent généralement des durées d'installations plus longues que les investissements non-agricoles (ces derniers bénéficiant eux d'un délai de grâce). Les fonds de roulement nécessaires sont en outre plus importants que dans le secteur industriel car il faut pouvoir faire face aux retards de commercialisation de la production et de pouvoir financer la production de l'année suivante.
- o un crédit agricole formel très limité. La Caisse nationale du crédit agricole du Sénégal (CNCAS) hésite à financer le secteur horticole en raison du résultat décevant de plusieurs prêts. Le secteur commercial bancaire du Sénégal semble être au bord de la faillite et de manière générale ne prêtera pas à l'agriculture. Les banques hésitent à prêter aux petits cultivateurs qui présentent peu de garanties et de titres de propriété.
- o une faiblesse du système judiciaires sénégalais faible et une tendance bien connue des sénégalais à engager un procès pour résoudre leurs problèmes d'affaires. Ces deux facteurs créent un climat propice aux trafics d'influence au détriment d'investisseurs étrangers éventuels.

- o répugnance des producteurs sous contrat à en respecter les termes et coût élevé des opérations visant à sanctionner les infractions.
- o un système traditionnel de propriété terrienne qui rend difficile l'acquisition de terrains importants par des investisseurs étrangers pour la production maraîchère. Les incertitudes concernant la possession des zones irriguées le long du Fleuve Sénégal freineront vraisemblablement les investissements étrangers, encore que ces incentives puissent encourager la saisie des terres par les entreprises et les investisseurs sénégalais eux-mêmes.
- o des syndicats puissants et poussant à des taux de rémunération dans le secteur formel plus élevés que ceux des pays en développement concurrents. Les relations entre travailleurs et patronat dans le secteur formel sénégalais sont présentées comme "hautement conflictuelles" et entachées d'un "profond manque de confiance" avec des conséquences extrêmement négatives sur la productivité du travail. (Voir Terrell et Svejnar, 1989, pp. 117-119).
- o En outre, les dirigeants sénégalais estiment qu'il y a un manque d'effort, de motivation et de discipline dans le secteur formel qui entraîne une productivité faible. Terrell et Svejnar estiment qu'il n'existe généralement "pas le lien direct entre rendement et rémunération dans la plupart des entreprises". Cela pourrait commencer à changer à la suite d'un décret gouvernemental récent (no. 3547, publié en 1989) donnant aux employeurs le droit de renvoyer les ouvriers peu performants.
- o concurrence du secteur informel, où les salaires sont bien plus bas.
- o un sentiment subtil mais de plus en ressenti que le Sénégal n'est pas un pays africain favorisant l'entreprise privée et que certaines entreprises et entrepreneurs locaux exigent des garanties peu raisonnables, s'efforçant de faire supporter tous les risques des entreprises nouvelles (ou des nouvelles formes d'organisation d'entreprises) par le Gouvernement sénégalais, les bailleurs de fonds ou les investisseurs étrangers.

10.0 Lacunes dans l'information et programme de recherche appliquée

Cette évaluation rapide du sous-secteur horticole sénégalais a permis de rassembler des données de deuxième main à partir de plusieurs sources et de les présenter sous une forme neuve et, espère-t-on, utile pour les décideurs et les exportateurs. Cependant, ce travail n'a pas apporté de connaissances nouvelles importantes. Une évaluation rapide ne vise pas à identifier des contraintes de façon définitive ou débouchant sur la formulation de stratégies d'investissement. Une évaluation rapide identifie plutôt les lacunes en matière de connaissances et sert à définir un programme de recherche appliquée précis et adapté à la formulation de politiques.

10.1 Coûts de production et avantage comparatif

Les données disponibles sur les coûts de production, présentées et discutées en Annexe 2, ne sont pas satisfaisantes et donnent l'impression de correspondre à des estimations faites très rapidement plutôt qu'établies sur une bonne base concrète. Une meilleure connaissance de la gamme des coûts de production des différentes unités de production horticole et d'entreprises sénégalaises constituerait une étape importante pour jauger la compétitivité du Sénégal à l'égard des autres pays exportateurs.

Estimer raisonnablement des coûts de production n'est guère facile dans le cas d'entreprises horticoles, étant donné les différences de taille entre entreprises et la diversité des cultures, les coûts de main d'oeuvre variables, le montant des capitaux investis, la disponibilité en eau et autres intrants importants, les ressources financières etc. Plutôt que de se lancer dans de coûteuses études de coûts de production de différentes catégories d'entreprises, nous recommandons de mettre en place un système de contrôle et d'évaluation permanent pour chaque projet horticole, qu'il s'agisse de projets pilotes ou de projets destinés à diffuser de nouvelles technologies. Les coûts de production semblent avoir été estimés par des organismes ou des horticulteurs ayant pris en compte le coût des facteurs les plus simples mais sans avoir prêté suffisamment attention au calcul économique de la main d'oeuvre, du fonds de roulement et du capital investi. Plutôt que de collecter pour un large échantillon d'entreprises agricoles des données détaillées sur la main d'oeuvre et les intrants, il faudrait plutôt s'efforcer pour chaque projet de mettre au point des budgets d'entreprise représentatifs pour quelques cultures clefs dans deux ou trois différents types d'exploitation.

10.2 Coûts de commercialisation intérieure

Peu de tentatives semblent avoir été effectuées pour produire des estimations de coûts de commercialisation, détaillant de façon précise les coûts de manutention, de tri et de classement, de transport, de conservation par le froid et de distribution. Une analyse des coûts de commercialisation des haricots verts, établie à partir d'entretiens informels avec des exportateurs sélectionnés figure au tableau 26. Ce tableau montre à titre indicatif une série de coûts probables pour des haricots verts exportés vers Paris. L'estimation la plus basse correspond aux coûts de commercialisation des haricots "bobby" alors que l'estimation la plus élevée représente les frais de commercialisation de haricots fin et extra fins.

Il est important de mieux connaître les coûts de commercialisation intérieurs pour bien évaluer les avantages comparatifs du Sénégal en matière de production maraîchère. Les coûts de commercialisation des récoltes maraîchères sont plus élevés à la tonne ou au kilo que pour les graines ou les légumes et ils sont généralement au moins aussi importants que les prix touchés par les exploitants au niveau de la ferme ou dans les centres de collecte voisins (voir FAO, 1982). Les coûts de commercialisation, en particulier les frais de transport sont plus élevés dans les zones de production lointaines telles que la région du Fleuve que dans des zones proches comme les Niayes. Sauf si des investissements étaient effectués pour améliorer le port de Saint Louis ou pour construire une piste pouvant recevoir des avions cargos, les produits maraîchers du Fleuve destinés à l'exportation devraient transiter par l'aéroport ou le port de Dakar. Les coûts de commercialisation joueront un rôle important dans la préparation du développement à long terme de la vallée du Sénégal. Des coûts de transport et des pertes en transit élevés depuis la région du Fleuve jusqu'à Dakar pourraient affecter négativement toute stratégie de diversification des cultures y compris celle visant à promouvoir les exportations non traditionnelles.

10.3 Données concernant les prix et les coûts de distribution

Sans aller jusqu'à rassembler des données détaillées sur tous les coûts de commercialisation, la collecte d'informations sur les prix des produits maraîchers à différents points de la chaîne de commercialisation peut contribuer utilement à l'étude de la compétitivité des différentes zones de production approvisionnant les marchés urbains locaux ou à l'exportation. Les prix devraient être au moins collectés au niveau de l'exploitation agricole, dans les zones où les transactions sont effectuées dans l'exploitation même ou bien encore lors d'assemblées sur des marchés ruraux, sur des marchés de gros dans les zones urbaines clefs ou aux points d'embarquement pour exportation.

Si le but, en rassemblant des données sur les prix, est d'aider à évaluer la compétitivité du Sénégal sur les marchés à l'exportation, alors obtenir ces informations auprès de plusieurs exportateurs sérieux devrait probablement suffire. La plupart des exportateurs se procurent la plus grande partie de leurs approvisionnements dans le cadre de contrats passés avec de petits cultivateurs et prennent en charge la totalité des coûts de transfert des produits maraîchers jusqu'au point d'embarquement. Les prix déclarés aux contrats doivent être vérifiés auprès d'un échantillon de cultivateurs pour être certain que ces derniers perçoivent réellement ces prix.

Tableau 26

Coûts de commercialisation des haricots verts depuis l'exploitation agricole au Sénégal jusqu'au marché de gros de Rungis, à Paris: différents scénarios

Eléments de coût (FCFA/kilo)	-----Hypothèse-----		
	Basse	Moyenne	Haute
Prix sortie d'exploitation	80	115	150
Transp. (avant et après conditionnement)	15	20	25
Coûts de conditionnement	20	30	40
Conteneurs en carton	45	55	65
Coût de transfert à l'aéroport	50	60	70
Coût de stockage à froid à l'aéroport	15	15	15
Coûts de fret aérien	240	260	280
Coûts de transfert à l'arrivée	35	45	55
Total (FCFA/kilo)	500	600	700
Total (FF/kilo)	10	12	14

Note: Les haricots filet tendent à être plus fragiles et donc à présenter des coûts à la production et des coûts de transport aérien plus élevés.

La collecte de données sur les prix en vue d'analyser l'efficacité des opérations de commercialisation intérieure doit s'effectuer de façon équilibrée aux trois niveaux de la ferme (ou du marché rural), du marché de gros et du marché de détail. En rassemblant des données aux points de transaction principaux, une base solide est établie, permettant d'analyser coûts de commercialisation et marges. Le coût élevé des diverses opérations de commercialisation montre que des réductions dans les coûts et donc des gains d'efficacité sont possibles. Regrouper les coûts des entreprises maraîchères et à l'exportation constitue une étape importante dans l'analyse de la productivité de la commercialisation.

Le CDH, en collaboration avec l'ISRA, a collecté quotidiennement des prix de détail sur sept marchés dakarois en 1985 et 1986. Rétrospectivement, ceci semble en fait avoir constitué une utilisation malheureuse des faibles ressources disponibles pour la recherche. L'on peut se demander si les prix n'auraient pas pu aussi bien être collectés une ou deux fois par semaine plutôt que journalièrement, qui aurait permis aux énumérateurs de

collecter également des chiffres sur les coûts de distribution auprès d'un échantillon de négociants horticoles.

10.4 Structure de la consommation horticole intérieure

On sait peu de choses sur la structure de la consommation intérieure à part le fait que la consommation par tête est plus élevée dans les zones urbaines importantes que dans les zones rurales. Dans de nombreux pays, la demande de produits horticoles, particulièrement pour les fruits et légumes de climat tempéré est étroitement liée au niveau de revenu et il n'y a guère de raison de penser que ce n'est pas le cas au Sénégal. La demande de légumes, de gombo et différents variétés de tomates tropicales ainsi que de fruits tropicaux de moins belle qualité (mangues non greffées, bananes de petite taille, orange avec pépins) est probablement beaucoup plus sensible au prix qu'au revenu, étant donné le faible revenu des personnes qui consomment ces produits.

Ces considérations générales ne peuvent remplacer une analyse empirique des structures de consommation rurale et urbaine à travers la recherche appliquée, en priorité dans les zones urbaines. Toutefois, pour pouvoir être considérées comme statistiquement valables et représentatives, les études de budget et de dépenses des ménages qui constituent l'instrument privilégié de collecte d'informations détaillées sur les structures de consommation et de dépenses par groupes sociaux économiques sont coûteuses à mettre sur pied et requièrent des échantillons importants. Peu de pays africains sont capables d'effectuer de telles études avec succès ou d'obtenir des résultats de recherche dans un temps raisonnable. Trop souvent les données obtenues dans le cadre de telles études menées en Afrique ne sont jamais vraiment exploitées.

Sans aller jusqu'à effectuer de véritables études de consommation dans une ou plusieurs zones urbaines, des recherches appliquées concernant l'organisation et la distribution des produits maraîchers à Dakar et peut être dans une autre ville apporterait des informations utiles sur les structures de consommation et les préférences des consommateurs. Ce travail de recherche appliquée pourrait être centré sur deux aspects principaux.

1. Organisation du commerce de gros et de détail. Des entretiens informels structurés seraient menés auprès d'informateurs clefs appartenant au commerce de gros ainsi qu'auprès d'un échantillon d'acheteurs institutionnels (hôtels, restaurants, hôpitaux, écoles, forces armées).
2. Des études de cas approfondies des structures de consommation et des préférences de foyers urbains sélectionnés, représentatifs d'importants groupes socio-économiques ou ethniques, seraient également utiles. En conjuguant uniformité sur la répartition de la population urbaine entre différents groupes socio-économiques et ethniques et informations obtenues à partir d'entretiens informels structurés, il serait possible d'arriver à des estimations raisonnables concernant les structures de consommation et l'importance relative des différents groupes.

10.5 Suivi des opérations d'exportation et des résultats de la campagne de production et de commercialisation 1989/90

Les statistiques d'exportations horticoles en volume sont disponibles par mois et par produit pour les deux dernières campagnes, ce qui est utile pour l'étude de l'évolution saisonnière des exportations par produit. Toutefois, en l'absence de données mensuelles sur les prix à l'exploitation agricole et les prix à l'exportation de chaque produit et d'informations détaillées sur les exportations en volume par association ou entreprise exportatrice, les statistiques disponibles ne peuvent contribuer que de façon limitée à une bonne compréhension des résultats à l'exportation.

Pour mieux comprendre l'organisation du commerce horticole et les obstacles rencontrés par les producteurs, les collecteurs et les exportateurs, il est nécessaire de suivre en profondeur l'évolution des opérations d'exportations à partir de Dakar pendant au moins une campagne. Le programme de suivi pourrait comporter les éléments principaux suivants:

1. Entretiens périodiques (probablement mensuels) auprès d'un échantillon d'exportateurs horticoles basés au Cap Vert ou à Thiès. Les exportateurs seraient questionnés sur le volume des exportations (par produit et par zone de production), les prix payés aux cultivateurs (prix de contrat ou au comptant), coûts des transferts (et des pertes) des zones de production au point d'embarquement, modes de transport internationaux (avion ou mer) et coûts, frais de mise en conformité avec les réglementations gouvernementales douanières et commerciales, autres coûts, et relations avec les importateurs (arrangements financiers, utilisation des contrats, spécifications en matière de qualité, dates et lieux de livraison, emballage, etc. et pénalités pour non-respect des engagements).
2. Entretiens périodiques avec le Comité du fret aérien et avec les représentants des deux associations d'exportateurs de façon à s'informer sur la répartition du cargo aérien disponible. Ces entretiens avec les associations d'exportateurs porteraient également sur les sources et l'utilisation des informations sur le marché, les efforts promotionnels, et le caractère (ou les changements) des affiliations à ces associations.
3. Inspection visuelle intermittente des produits horticoles sur le terrain dans des fermes, les centres de collecte ruraux, sur les lieux de transit de stockage et d'expédition (port, aéroport).
4. Entretiens informels avec de petits cultivateurs sélectionnés pour connaître leurs opinions et leurs sentiments à l'égard des dispositions contractuelles prises avec les exportateurs ou les manutentionnaires de première main, les occasions pouvant surgir sur les marchés, les sources d'informations concernant les prix et les marchés, l'utilisation et les besoins en crédits, les contraintes de production et les divers problèmes et soucis en découlant.

Un tel programme de suivi donnera au gouvernement sénégalais, aux bailleurs de fonds et aux associations exportatrices une bien meilleure compréhension de l'organisation et du fonctionnement du sous-système des

exportations horticoles. Il permettra non seulement une mise à jour de l'excellent rapport de Horton sur l'exploitation agricole sous contrat (1987) mais il fournira également aperçus micro-économiques et connaissances nécessaires au diagnostic et au classement des obstacles existants ainsi bien qu'à une évaluation plus approfondie des alternatives politiques, réglementaires et d'investissements.

11.0 Eléments d'un programme d'action pour le sous-secteur horticole

Sur la base d'un rapide travail d'évaluation sur le terrain et d'un large examen de la littérature et des données de seconde main disponibles, nous soumettons à l'USAID et aux autorités sénégalaises un programme d'action pour le sous-secteur agricole.

11.1 Recherche appliquée

Les éléments principaux d'un programme de recherche appliquée ont été examinés dans la section précédente. AMIS recommande à l'USAID et aux autorités sénégalaises d'effectuer un suivi couvrant une campagne complète de commercialisation à l'exportation. Ce type de suivi nécessiterait au minimum un analyste à plein temps, basé au Cap-Vert, et probablement plusieurs énumérateurs à temps partiel. AMIS ou tout autre organisme américain sous contrat pourrait aider d'une part à la préparation et au suivi du fonctionnement d'un système léger et pratique de collecte et d'analyse de données et, d'autre part, à l'examen des données et à la synthèse des résultats.

11.2 Améliorer les informations concernant les marchés à l'usage des utilisateurs publics et privés

Les gros exportateurs horticoles sénégalais ont leurs propres sources d'informations sur les marchés, en particulier en ce qui concerne la France et les autres pays européens importants. Plusieurs souscrivent également à la lettre d'information mensuelle du COLEACP. Toutefois, la connaissance du marché américain semble extrêmement limitée ainsi qu'il en ressort d'entretiens avec des exportateurs et également d'une demande formulée par une entreprise désireuse d'obtenir l'aide d'Abt Associates pour pénétrer sur le marché américain.

Le gouvernement sénégalais et les bailleurs de fonds ne devraient pas envisager de mettre en place un système minutieux d'informations en matière de prix et de marchés en concurrence avec les propres réseaux d'exportateurs privés. Le secteur public n'a pas d'avantage comparatif dans la production et la dissémination d'informations sur les marchés qui puisse contribuer utilement aux prises de décision, par le secteur privé, en matière de choix du moment opportun, d'expéditions et de prix. Toutefois, le secteur public peut jouer un rôle utile en facilitant la collecte et l'analyse des données (à la fois primaires et secondaires), en prêtant une attention particulière à l'évaluation des prix, des parts de marché et de la structure de la consommation et des préférences des pays importateurs. Ces informations et ces analyses pourraient aider à la préparation d'une stratégie à long terme, à la formulation de politiques et à l'étude du choix des investissements.

Recherche publique appliquée et capacité d'analyse ne peuvent provenir uniquement de bailleurs de fonds étrangers ou de bureaux d'études privés. Ces derniers peuvent jouer un rôle utile pour la mise en place de systèmes exploitables et la formation sur le tas d'analystes locaux. Ces derniers doivent participer à la collecte de données et aux analyses au Sénégal, à l'interprétation des sources d'information extérieurs (Service

d'informations sur les marchés du Centre International sur la Commerce, bulletins d'informations du COLEACP) ainsi qu'à l'évaluation des différents choix en matière de politiques et d'investissements en collaboration avec des analystes étrangers qualifiés et attachés au développement du capital humain.

Un important problème est de savoir où des moyens supplémentaires d'informations sur les marchés pourraient être mis en place au Sénégal. Le CDH et l'ISRA semblent clairement désignés pour recevoir une aide. Favoriser l'une ou l'autre des associations d'exportateurs serait politiquement indésirable tandis que doter ces deux organisations d'une capacité d'information et d'analyse ne serait guère pratique et aboutirait à des doubles emplois inutiles. AMIS ne peut formuler d'avis en ce qui concerne les points forts respectifs du CDH et de l'ISRA. L'on pourrait envisager de créer un organisme privé différent des associations d'exportations, qui serait responsable des informations sur les marchés mais il est douteux que les utilisateurs privés soient désireux de supporter le coût nécessaire à la production et à la dissémination d'analyses de haute qualité sur les marchés.

11.3 Problèmes et choix d'expéditions à l'étranger

Le COLEACP, association des pays européens et ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique), a organisé quatre ateliers internationaux en Afrique pour examiner les problèmes de transport horticoles conjointement avec les compagnies aériennes. L'atelier le plus récent s'est tenu à Abidjan en juillet 1989. Ces ateliers constituent surtout un forum utile donnant l'occasion aux exportateurs africains de critiquer la qualité, la fiabilité et la capacité disponible en fret aérien vers l'Europe de l'Ouest et permettant aux compagnies aériennes (Air Afrique, UTA, Air France et autres) d'y répondre.

Dakar disposant d'un excellent port capable d'utiliser des conteneurs, il conviendrait de comparer davantage en profondeur les coûts et les contraintes pesant sur les divers modes de transport aérien et maritime. Un autre problème à examiner dans le cadre d'une stratégie à long terme pour le développement agricole de la vallée du Fleuve Sénégal serait également celui des liaisons directes par air et par mer avec l'Europe. Ceci implique que le gouvernement sénégalais, l'AID américaine et d'autres bailleurs de fonds étudient le coût et les bénéfices d'une amélioration du part de l'aéroport de Saint Louis au cas où les exportations horticoles deviendraient un élément important du développement agricole de la région du Fleuve.

Malheureusement, une diversification de l'économie grâce à l'horticulture (tournée vers l'exportation) pose problème en raison de la faiblesse de la population urbaine, du faible niveau des revenus et d'une demande réduite pour les produits horticoles dans la région du Fleuve. Bien sûr cela pourrait changer au fur et à mesure que les chances de développement économique s'accroissent dans la vallée du Sénégal. Comme on l'a souligné dans le cas du Kenya (cf. Banque mondiale, 1989) un préalable semble-t-il important à l'émergence d'un sous-secteur horticole exportateur viable dans les pays en développement est l'existence d'un marché intérieur suffisamment vaste pour absorber l'essentiel de la production. Il est plus facile de procéder à des investissements coûteux en matière d'irrigation, de tri et de classement, de conservation par le froid, de transformation, d'emballage

et d'infrastructure de transport réfrigéré si les consommateurs locaux sont à court terme désireux et à même de payer des produits de bonne qualité. Attendre l'apparition d'un marché intérieur présente un risque excessif pour la plupart des investisseurs éventuels qui seraient alors trop dépendants des marchés à l'exportation.

L'écoulement de la plus grande partie de la production horticole sur le marché intérieur à court et à moyen terme offre plusieurs avantages. Tout d'abord, les consommateurs locaux sont vraisemblablement moins exigeants que les consommateurs européens de sorte que les cultivateurs peuvent procéder à des expériences, se tromper même, améliorer les méthodes de production et de manutention, etc. sans craindre le rejet immédiat de leurs produits ce qui serait sans doute le cas si ces derniers étaient entièrement expédiés vers l'Europe. L'existence d'un marché intérieur important permet également aux exportateurs de ne vendre que les meilleurs produits aux importateurs européens et à des prix élevés tandis les produits certes acceptables mais de moins bonne qualité peuvent être écoulés sur le marché intérieur à des prix plus bas.

Pour en revenir au problème du transport, il serait souhaitable d'effectuer une analyse plus poussée des coûts et de la qualité de l'entretien pour les divers modes de transport. Par ailleurs, un examen du coût des améliorations à apporter en matière d'infrastructure dans la région du Fleuve pourrait donner des indications sur le niveau de production et d'exportation horticole nécessaire à la couverture d'au moins une partie de ces coûts. Enfin, il est fortement recommandé au Sénégal de continuer à participer aux ateliers organisés par le COLEACP ainsi qu'à d'autres réunions internationales où se discutent problèmes et choix en matière de transport.

11.4 Ateliers et voyages d'étude pour exportateurs sénégalais au Kenya et autres pays concurrents

Dans la mesure où les petits exportateurs sénégalais se sont ni désireux ni à même de financer leur participation à des ateliers ou à des voyages d'étude, l'AID américaine et d'autres bailleurs de fonds pourraient financer en partie ces activités. La plupart des importateurs conservent de bonnes relations avec les exportateurs européens et sont de plus en plus instruits des méthodes de manutention européennes, des systèmes de distribution de gros et de détail et des préférences des consommateurs. Le Centre International pour le Commerce ou le COLEACP pourraient peut être apporter leur aide pour l'organisation pour des exportateurs sénégalais sélectionnés d'un voyage d'études au Kenya et dans un ou plusieurs pays concurrents sur le marché européen. Si les exportateurs sénégalais sont réellement intéressés par le marché américain, un voyage d'études dans ce pays, couvrant les marchés de la côte Est et certaines zones productrices comme la Floride et la Californie, pourrait également être organisé. Au cas où une Unité de recherche appliquée et d'analyse des marchés serait mise en place dans le secteur public, il serait utile qu'un représentant ou deux de cette Unité accompagne les exportateurs dans ces voyages d'études.

11.5 Proposition d'une mission de l'APHIS au Sénégal

Organisme responsable de l'application des règlements phytosanitaires américains, l'APHIS, qui fait partie du Département de

l'Agriculture des Etats-Unis (USDA), examine les réglementations et les pratiques des exportations des pays en développement vers le marché américain. L'APHIS dispose d'agents dans les principaux pays exportateurs, durant la saison d'exportation, chargés de veiller au respect des règlements américains.

Au cas où le Sénégal souhaiterait exporter aux Etats-Unis, il est fortement recommandé qu'une équipe USDA/APHIS se rende au Sénégal durant la campagne de production et de commercialisation 1989-1990 pour:

- o effectuer des visites sur le terrain dans les principales zones de collecte de la production horticole, dans des marchés de gros, les installations des principaux exportateurs et les points d'embarquement (aéroport, port); et
- o discuter des règlements phytosanitaires américains avec les représentants de l'AID américaine, les autorités sénégalaises et les exportateurs privés.

Il est recommandé qu'un représentant de l'USDA (non-APHIS) accompagne l'équipe APHIS en vue de fournir des informations sur les conditions prévalant sur le marché américain et sur les réglementations autres que phytosanitaires. L'USDA/OICD pourrait être contacté en ce qui concerne une mission APHIS éventuelle et peut être même procurer une aide de l'APHIS grâce à un accord PASA.

11.6 Pour une amélioration des mécanismes contractuels, de leur mise en vigueur effective et des incitations pour les cultivateurs à les respecter

Plusieurs observateurs ont souligné que les accords contractuels et les mécanismes de prix actuels n'incitent pas les cultivateurs à livrer les meilleures qualités de produits horticoles au marché européen. Le cas des haricots filet est particulièrement à souligner car les cultivateurs retirent les profits les plus élevés de la récolte de haricots ayant atteint leur poids maximum (ou rendement). Il est clair qu'un meilleur système de classement encourageant la récolte de haricots suffisamment fins pour être rangés dans la catégorie la plus élevée sur les marchés européens, améliorerait la compétitivité du Sénégal en Europe et accroitraient les profits et des exportateurs et des producteurs. Encourager les cultivateurs à récolter des melons arrivés à maturité pourrait également entraîner une augmentation des recettes à l'exportation. Une difficulté peut résulter des coûts de production sénégalais élevés et d'une faible productivité qui se traduit par des rendements plus bas que ceux des concurrents. Ceci peut limiter la souplesse requise en matière de prix et probablement le montant des surprimes susceptibles d'être versées. Une étude plus approfondie des mécanismes de prix et la mise au point d'un système de classement pratique encourageant les cultivateurs à livrer des produits mieux adaptés aux goûts des consommateurs européens pourrait constituer les éléments d'un programme continu de recherche appliquée.

BIBLIOGRAPHIE

A. CASAMANCE

Ba, M. Boubacar, "Problèmes liés à la transformation, à la conservation et à la commercialisation des fruits et légumes en Casamance." Thèse - Ecole Nationale d'Economie Appliquée, novembre 1983.

Jolly, C.M., "La commercialisation des produits maraichers en Basse Casamance." Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Centre de Recherche Agricole de Djibelor, juillet 1984.

Louis Berger International, Inc., "Marketing Study of Vegetable Produce in Lower Casamance", (Etude du marché des légumes en Basse Casamance), 1978.

Vitz, R., Nd. M. Diedhiou, P.M. Dacosta, "Etude des problèmes de commercialisation et de l'étalement des productions de légumes en basse Casamance," SOMIVAC-GTZ, juin 1986.

B. Région des Niayes-Thiès

Cabinet Aziz Dieye-Coopers Lybrand, "Etude financière - compte et exploitation prévisionnelle de la SEPROMA, 1988-1993," (Confidentiel), 1988.

Coopération Belge, ISRA - CDH, "Coût d'aménagement d'un réseau d'irrigation dans un verger," Dakar, 1988.

Coopération Belge, ISRA - CDH, "Coût d'installation d'un réseau d'irrigation dans un verger," Dakar, 1988.

Corlier, L., "Coût de l'eau d'irrigation, coût et rentabilité des productions maraichères." Coopération Belgo-Sénégalaise et Assistance Technique. Projet SANGALKAM, Ministère du Développement Rural, Direction de l'Agriculture, ISRA, octobre 1988.

ISRA/CDH, "Liste des prix des semences et plantes pour les campagnes 1987+88 et 1988/89."

Ndour, Khassim, "Formulaire de demande de financement par le Fonds de Développement Africain." Projet SEDRI (confidentiel), juillet 1988.

Parfonry, R., "Etude financière d'un projet de pépinière fruitière." ISRA - CDH, novembre 1988.

Producteur privé, (Confidentiel), "Coût de production de semences certifiés et oignons 'Violet de Galmi'." Campagne 88/89, novembre 1988.

Seck, Papa Abdoulaye, "L'Approvisionnement de Dakar en légumes à partir de la zone des Niayes: Description des circuits de commercialisation et typologie des agents économiques," Institut sénégalais de recherches agricoles, Bureau d'analyses macroéconomiques, Centre pour le

développement de l'horticulture Cambérène, document de travail BAME 85-3, avril 1985.

Seck, Papa Abdoulaye et Landing Goudiably, "Les prix de détail des légumes dans les marchés de Dakar, janvier-décembre 1986," ISRA - CDH, août 1987.

Seck, Papa Abdoulaye et Landing Goudiably, "Les prix de détail des légumes dans la région de Dakar, janvier-décembre 1985," ISRA-CDH, mai 1986.

Seck, Papa Abdoulaye, "Approvisionnement de Dakar en légumes à partir de la zone des Niayes: Analyse des débarquements dans les marchés de gros. Détermination des zones et approvisionnements et processus de formation des prix," ISRA-CDH, 1985.

SONED, "Projet de création d'un marché d'intérêt national à Dakar (Tome 1): Analyse de la commercialisation des produits," 1986.

C. Région du Fleuve

ISRA, Programme de Recherche de l'ISRA (1989-1993), 1988.

D. Rapports et analyses sectoriels

COLEACP, "Marchés des fruits tropicaux, légumes de contre-saison, fleurs, plantes ornementales et épices." Bulletin d'information no. 88, décembre 1988.

Diam, Amadou, "Projet du Canal du Cayor." Direction de l'Hydraulique Urbaine et de l'Assainissement, février 1987.

Enger, Warren J., Waldo G. Heron et Jean Michel Delvaque, RONCO Consulting Corp., "Draft Report on the Analysis of ITA," (Projet de rapport sur l'analyse de l'ITA), Washington, DC, janvier 1989.

Ministère du Développement Rural, Direction de l'Agriculture, Section Horticulture, "Statistiques sur les exportations, importations, production de fruits et légumes (1985-1988)."

Ministère du Développement Rural, Direction de l'Agriculture, Section Horticulture, "Le secteur horticole: Contraintes et stratégies du développement," octobre 1988.

Ministère du Développement Rural, "Etude du secteur agricole: Filière horticole," mai 1986.

E. Documents généraux

Abbott John et Béchir Rassas, "Development of Agricultural Exports in Tunisia." Agricultural Policy Analysis Project, (Développement des exportations agricoles de Tunisie", Projet d'analyse de politique agricole), Abt Associates, juillet 1987.

Abbott, John C. et collègues du groupe de commercialisation, Marketing Improvement in the Developing World: What Happens and What We Have Learned. (Amélioration de la commercialisation dans le monde en développement: ce qui se passe et ce que nous avons appris.) Document de la FAO sur le développement économique et social no. 37 - Rome 1986.

Abbott, Richard, "Regional Fruit and Vegetable Processing Industries in West Africa," (Industries régionales de transformation des fruits et légumes en Afrique de l'Ouest), Robert R. Nathan Associates, Washington DC, février 1983.

Bale, Malcolm E., Horticultural Trade of the Expanded European Community: Implications for mediterranean Countries, (Commerce horticole dans la Communauté Européenne élargie: Implications pour les pays européens), Banque mondiale, Washington, DC, 1986.

Brehdal, Maury (Université de Missouri), Ludwig Eisgruber, Michael Martin (Université de l'Etat de l'Orégon), Edward Hogan (Université du Maryland), Alfred Krezdorn, P. Hamer, "AID Workshop on the Supply and demand for Southern Mediterranean Horticulture Products, Production and Marketing of Horticultural Commodities: Egypt." (Atelier de l'AID sur l'offre et la demande de produits horticoles du Sud de la Méditerranée, production et commercialisation de denrées horticoles: Egypte", novembre 1984.

Brehdal, Maury E., et Edward Hogan, "The European Community Common Agricultural Policy: Macroeconomic Forces and Horticultural Trade", (Politique agricole commune de la Communauté Européenne: forces macroéconomiques et commerce horticole), projet d'analyse de la politique agricole, no. 11, mars 1985.

Campbell, Gerard et Lisa Daniels, "Horticultural Exports from the Gambia to the EEC, an Overview of Issues and Concerns." (Exportations agricoles de Gambie vers la CEE, survol des problèmes et inquiétudes), Projet de recherche et de diversification agricole de Gambie (GARD), Université de Wisconsin, 1988.

COLEACP, bulletins d'informations mensuels, décembre 1988 et mars-août, 1989.

Daines, Samuel et J.R. Pawar, "Production and Infrastructure Potentials and Constraints for Fruit, Vegetable and Flower Exports from the Mahaweli Region of Sri Lanka. (Potentiel et contraintes de production et d'infrastructure pour l'exportation de fruits, légumes et fleurs de la Région de Mahaweli au Sri Lanka), octobre 1988.

Daniels, Lisa: "The Economics of Staggered Production and Storage for Selected Horticultural Crops in the Gambia." (Economie de la production étalée et du stockage de produits horticoles sélectionnés en Gambie), Thèse de maîtrise es sciences, Département d'Economie Agricole, Université de Wisconsin, Madison, 1988.

de Balogh, Peter G., "The Jordanian Agricultural Marketing Training Programme Involving Four European Market Observation Tours," (Le programme jordanien de formation à la commercialisation agricole comprenant quatre voyages d'informations en Europe), Société Sigma One, Raleigh, Caroline du Nord, juillet 1988.

FAO, Division des produits de base et du commerce, The World Market for Tropical Horticultural Products, (Marché mondial des produits horticoles tropicaux), Document de la FAO sur le développement économique et social no. 76, Rome 1988.

Hormann, Dieter M. et Margaret Will, "The Market for Selected Fresh Tropical Fruits from Kenya in Western European Countries." (Marché des fruits tropicaux kenyans sélectionnés dans les pays d'Europe occidentale), Université de Hanovre, Institut d'économie horticole, Document de travail No. 57, étude financée par GTZ, Hanovre, Allemagne 1987.

Horton, John, "Characteristics of the Horticultural Export Enterprises Utilizing Contract Farming Schemes in Senegal," (Caractéristiques des entreprises exportatrices horticoles utilisant le contrat de fermage au Sénégal), Université Clark/Institut d'anthropologie du développement, Accord coopératif sur l'analyse des systèmes de colonisation humaine et de ressources naturelles (SARSA), mars 1987.

Centre International pour le Commerce, CNUCED/GATT, Service des informations sur le marché, "Mangues", Lettre d'information sur les produits horticoles, mai 1989.

Centre International pour le Commerce, CNUCED/GATT, "Organization of Exports of Fresh Horticultural Produce: Case Studies of Israel and Senegal," (Organisation des exportations de produits horticoles frais: étude de cas d'Israël et du Sénégal), Genève, janvier 1979.

Centre International pour le Commerce, CNUCED/GATT, The Market for Dehydrated Vegetables in Selected European Countries, The United States of America and Japan. (Le marché des légumes déshydratés dans certains pays européens sélectionnés, aux Etats-Unis et au Japon), Genève 1981.

Centre International pour le Commerce, CNUCED/GATT, Selected European Markets for Tropical and Off-Season Fresh Fruit and Vegetables, (Marchés européens sélectionnés de fruits et légumes frais tropicaux et de contre saison), Genève 1987.

Jaffee, Steve, "Case Studies of Contract Farming in the Horticultural Sector of Kenya," (Etudes de cas sur l'exploitation agricole sous contrat dans le secteur horticole au Kenya), mai 1987.

Jiron, Rolando, Luther Tweeten et Bechir Rassas, "Agricultural Policies Affecting Production and Marketing of Fruits and Vegetables in Jordan". (Politiques agricoles et leurs répercussions sur la production et la commercialisation de fruits et légumes en Jordanie.) Document technique APAP no. 504, Projet d'analyse de politique agricole, Abt. Associates, Washington, DC, janvier 1988.

Lele Uma, éditrice, "Aid to African Agriculture: Lessons from Two Decades of Donor Experience. (Aide à l'agriculture africaine: leçons de deux décennies d'expériences de bailleurs de fonds)", Etude MADIA, Banque Mondiale, Washington, DC, 1988.

Lele Uma, éditrice, Agricultural Growth, Domestic Policies, the External Environment, and Assistance to Africa: Lessons of a Quarter Century. (Croissance agricole, politiques intérieures, environnement extérieur et aide à l'Afrique; Leçons d'un quart de siècle). Etude MADIA, Banque mondiale, Washington, DC, 1988.

Martin, Frédéric et Eric W. Crawford, "The Political Economy of Senegal under Structural Adjustment" in The New Agricultural Policy in Senegal: Its Feasibility and Implications for the Future. (L'économie politique du Sénégal dans le cadre de l'ajustement structurel". Nouvelle politique agricole du Sénégal: faisabilité et implications pour l'avenir), Christopher L. Delgado et Sidi Jammeh, éditeurs, Praeger, New York, 1990.

Mittendorf, H.J. et O. Hertag "Marketing Costs and Margins for Major Food Items in Developing Countries," Food and Nutrition, (Coûts et marges de commercialisation pour des produits alimentaires importants dans les pays au développement," Nourriture et Nutrition), Volume 8, No. 1, 1982.

Pearson, Scott R., Dirck Stryker et Charles Humphreys, Rice in West Africa, (Le riz en Afrique de l'Ouest), Presse de l'Université de Stanford, Palo Alto, Californie, 1979.

Rassas, Bechir, "Contract Farming in the Horticultural Sector in Senegal," (Exploitation agricole sous contrat dans le secteur horticole du Sénégal), Université Clark/Institut pour l'anthropologie du développement, Accord coopératif sur l'analyse des établissements humains et des systèmes de ressources naturelles (SARSA d'après le sigle anglais), Institut pour l'anthropologie du développement, Binghampton, N.Y., avril 1988.

Terrell, Katherine et Jan Svejnar, The Industrial Labor Market and Economic Performance in Senegal: A Study in Enterprise Ownership, Export Orientation, and Government Regulation. (Marché industriel du travail et fonctionnement économique au Sénégal: une étude du régime de propriété des entreprises, des orientations à l'exportation et des réglementations gouvernementales). Press Westview, Boulder, Colorado, 1989.

Institut de Développement et de recherche tropicale, Selected European Markets for Specialty and Tropical Fruit and Vegetables. (Marchés européens sélectionnés de fruits et légumes spécialisés et tropicaux). Préparé par Corine Joy. Londres, août 1987.

Watts, Michael, Peter D. Little, Christopher Mock, Martin Billings et Steven Jaffee, "Contract Farming in Africa," (Exploitation agricole sous contrat en Afrique). Volume 1 - Analyse comparative, Université

Clark/Institut d'anthropologie du développement, accord coopératif sur des établissements humains et des systèmes de ressources naturelles (SARSA) 1988.

Banque Mondiale, Institut de développement économique. Successful Development in Africa: EDI Development Policy Case Series, Analytical Case Studies, (Développement réussi en Afrique: Etudes EDI de politique du développement, études de cas analytiques), No. 1, cf. Morton O. Schapiro et Stephen Wainaina, "Kenya : A Case Study of Production and Export of Horticultural Commodities," (Kenya: Etude de cas sur la production et l'exportation de produits horticoles). Washington, DC, 1989.

Banque Mondiale, Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth: A Long-Term Perspective Study, (Afrique au Sud du Sahara: De la crise à une croissance durable : étude des perspectives à long terme), Banque Mondiale, Washington, 1989.

Banque Mondiale, World Development Report 1989, (Rapport sur le développement dans le monde 1989), Washington, DC, 1989.

Banque Mondiale, Département des projets pour l'Europe, le Moyen Orient et l'Afrique du Nord, "Fresh Fruits and Vegetables Trade Flows and Marketing from North Africa and the Middle East: Problems and Prospects," (Echanges commerciaux et commercialisation de légumes et fruits frais d'Afrique du Nord et du Moyen Orient), 2 volumes, août 1986.

Annexe 1

Liste des fonctionnaires et entrepreneurs contactés

Sénégal et Gambie

USAID:

Ms. Sarah Jane Littlefield, ancien directeur de Mission, USAID/Dakar
M. Wayne Nilsestuen, Office du développement agricole, USAID/Dakar
M. Rod Kite, Office du développement agricole, USAID/DAKAR
M. Moribajan Keila, Office du développement agricole, USAID/Dakar
M. Desaix Myers, Office du développement des projets
M. Mamadou Kane, Office du développement des projets
M. Jean Lebloas, USAID/Dakar
M. Omar Diallo, Spécialiste de programme
M. Donald Dega, Agriculture, USAID(Banjul)

Gouvernement du Sénégal:

M. Macoumba Mbodj, Directeur, Service de l'Horticulture, Direction de l'Agriculture
M. Moctar Sylla, Cellule après Barrage, Tel: 22-38-75
M. Harel, Responsable Secteur Horticole, Tel: 23-11-10
M. Mallièr, Ministère de l'Hydraulique, Tel: 23-91-27
M. Ousmane Beck, Directeur, DPCS-MDR, Tel: 32-68-78
M. Wally N'Diaye, Directeur, Département de l'Agriculture
M. Cissé, Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS)
Rue Aristide Le Dantec, Tel: 21-50-36
M. Tidiane Wane, Président de la Commission de Suivi de l'après Barrage
M. Tidiane Wane, Président de la Commission de Suivi de l'après Barrage
M. Beye, Délégation du Secteur Parapublic

Producteurs et négociants horticoles:

M. Mounir Filfili, SAFINA, Tel: 36-33-04
M. Koné, SONAFOR, Tel: 32-13-79
M. Abdou Karim, Ferme à ENAMPORE
M. Abdoul Rany Ben Geloune, SENIMEX, et Président d'ASEPAS,
Tel: 22-59-90 et 21-85-50
M. Alassane Diallo, Directeur, SOEX, Tel: 21-42-22
M. Ddibril N'Dour, SEDRI, Tel: 36-77-44
M. El Hadj Malick Dia, GIPES, Tel: 22-42-92
M. Lamine Ndiaye, Directeur, SEPROMA, Patte d'Oie, Tel: 25-67-89

Divers:

- M. Abdoul Aziz MBaye, Directeur, Centre de Développement Horticole (CDH), Camberene, Tel: 35-25-06
M. Papa Abdoulaye Seck, Centre de Développement Horticole (CDH), Tel: 35-25-06
M. Geoffrey Livingston, Projet Agro-forestier, USAID Tel: 32-00-45
M. Cheikh Tidiane N'Diaye, Ingénieur Agronome, SONED-Afrique, Rue Calmet, Tel: 21-22-31
M. Jacques Ndongue, Chambre de Commerce, Responsable de la Direction d'Aide et de Promotion de la CICES, Foire Internationale de Dakar, Tel: 20-13-75/20-14-54
M. Kazem Charara, Tel: 22-19-92
M. Ibrahima Niang, Directeur, Fondation Africaine pour le Développement, République, Dakar, Tel: 22-70-27
M. Sidy Touré, SOCOPAO, Tel: 23-10-01
M. Vitz, ancien spécialiste en horticulture à la SOMIVAC, Banjul, Gambie
M. Kauffman, Chef de mission GTZ, SOMIVAC/Ziguinchor, Tel: 91-12-84/91-13-54
M. Chambellant, FED, Tel: 21-13-24
M. Abrahima Seydi, Analyste financier, Tel: 23-03-95
M. Claude Fauque, Conseiller technique, CNCAS, Tel: 21-50-36
M. Waffelaert, FED, Responsable agriculture, Tel: 21-50-36
M. Manneh - SEMALINE

Europe de l'Ouest

1. FRANCE (importateurs)

SIIM - Société Internationale d'Importation, 70 rue de Chateaurenard, Bâtiment DZ, Fruileg 268, 94582 Rungis Cedex. Téléphone: 46872501, télécopie: 45600129. Contacter: M. Henry Beaulieu. La société importe régulièrement du Sénégal.

La Goele, 102 rue de Chateaurenard, Fruileg 262, 94582 Rungis Cedex. Tel: 46864826, télécopie: 49780322. Contacter: M. Michel Cuypecs. Un de principaux importateurs du Sénégal, rend régulièrement visite aux producteurs et s'occupe des expéditions.

LACOUR S.A., 106 rue de Montpellier, Bâtiment C2, Fruileg 375, 94622 Rungis Cedex. Tel: 46872427, Telex: 270961, télécopie: 45604293. Entrepôt: rue des Tropiques, 94558 Rungis Cedex. Contacter: M. Venot, Importe des haricots régulièrement mais peu du Sénégal.

Ets. G. Lagueyrie, 16 à 20 rue d'Avignon, Fruileg 643, 94621 Rungis Cedex. Tel: 46864082, Telex: 250036. Directeur général: Mme. Gisèle Lagueyrie. Spécialisée en produits exotiques et tropicaux.

Réné Ferrand, 31 rue d'Angers, Fruileg 728, 94584 Rungis Cedex, Tel: 46860470, Contacter: M. José Iborra. Entreprise de taille réduite important des haricots sénégalais.

Estrivier and Cie, 75 avenue du Lyonnais, Fruileg 525, 94571 Rungis Cedex, Tel: 46873438, Telex: 204015. Contacter: M. Jacques Estivier, travaille avec JARDIMA, importe des quantités considérables.

Agence Laparra, 62A rue de Montpellier, Bâtiment C2, Fruileg 369, 94622 Rungis Cedex. Tel: 46864030, Telex: 260078. Importe des haricots d'autres sources.

Klein S.A., 8 rue des Tropiques, Entrepôt 112, 94538 Rungis Cedex. Tel: 46872500, Telex: 270904. Travaille avec des supermarchés. Dans les circonstances actuelles, estime difficile d'acheter au Sénégal.

POMONA, 10 avenue de l'Europe, Entrepôt 112, 94538 Rungis Cedex. Tel: 46872406, Telex: 270862. Une des principales firmes importatrices de fruits et légumes. Plutôt que de travailler avec des petites entreprises sénégalaises, ne font pas d'affaires au Sénégal.

PASCUAL FRANCE, Cour d'Alsace, 94155 Rungis Cedex. Tel: 46872515, télécopie: 45609510. Contacter: M. Allène. Importante société travaillant à la commission, n'importe pas du Sénégal jusqu'à présent.

2. Pays-Bas (importateurs)

PASCUAL - Pays-Bas. Contacter: M. Hans van der Heuve. Pascual travaille avec CEPAN et importe des melons du Sénégal mais considère qu'ils ne se conservent pas bien; serait intéressé par les tomates cerises.

VELLEMAN & TASS, P.O. Box 6118, 3002 AC Rotterdam, Tel: 4768644, Telex: 22189. Contacter: M. Doesburg. Un des principaux importateurs de Rotterdam. Fait peu d'affaires avec le Sénégal.

FRUIT TRANSITOKANTOOR, Kloppolder 191, 2665 MP Bleiswijk. Tel: 1892-41700.

HAGE INTERNATIONAL, Spoorwegemplacement 4, Barendrecht 2991 VT. Tel: 1806-12000, télécopie: 1806-20309 et 1806-11802. Contacter: M. Kashoek. La société achète de petites quantités de produits horticoles sénégalais.

WESTLAND IMPORT, P.O. BOX 224, 2680 AE Poeldijk. Tel: 1749-46712, télécopie: 1749-46890. Contacter: Mr. van Bergen. Importateur de légumes de contre-saison.

3. Allemagne (importateurs et un analyste)

M. Tietze et M. Meier, c/o Scipio, Breitenwet 29-33, Bremen. Tel: 0421/3092266

M. Krasemann, Fruchthansa Grosmarket, 5000 Cologne 51. Tel: (0221) 376810

Dr. D.M. Hoermann, Institut d'Economie Horticole, Université de Hanovre, Hanovre, Allemagne.

4. Suisse

M. O. Karsegard, Centre pour le Commerce International, CNUCED-GATT, 54-56 rue de Montbrillant 1202, Genève, Suisse. Telex: 289466MNS CH, Télécopie: 22337176, Tel: 22300252.

M. Henry, Centre pour le Commerce International, CNUCED-GATT, 54-56 rue de Montbrillant 1202, Genève, Suisse, Tel: 289466 MNS CH, télécopie: 22337176, Tel: 22300252.

Etats-Unis

Ms. Sharon Hecker, Centre pour le Commerce International, CNUCED-GATT, 112 Water Street, Boston, MA 02109. Tel: (617) 523-2211, télécopie: (617) 523-2017, Telex: 4430252 MNS UI.

Contacts avec l'USDA

Service d'inspection sanitaire des plantes et animaux (APHIS)

M. Robert L. Griffin, Chef, Unité des Permis, (303) 436-8645
Ms. Janet Holmes, Division des Fruits et Légumes, (303) 436-8393

Service de la commercialisation agricole (AMS)

M. Winfred H. Crocker, Chef de la Section des informations sur les marchés, (202) 447-2745
M. Philip Montgomery, Chargé d'informations sur les marchés, New York, (212) 542-2225
M. Arthur Munchow, Chargé d'informations sur les marchés, Boston, (617) 387-4498
M. Michael Cramer, Chargé d'informations sur les marchés, Philadelphie, (215) 547-4536
Ms. Holly Roland, Chargé d'informations sur les marchés, Baltimore, (301) 799-4840

Service de recherche économique (ERS)

Service agricole pour l'étranger (FAS)

Importateurs/grossistes/courtiers

Boston

Bay State Produce (mangues, melons), 889-0035
M. John Novellini
M. John Grant

Mutual Produce (melons), (617) 889-0035
M. Tom Ciovacco

G.T. Rodes (haricots), (617) 884-2030
M. Terry Rodes
M. Chris Rodes

Strock Enterprises (haricots, melons, mangues), (617) 884-0263
M. Sam Strock

New York

H. Schnell et Compagnie (mangues, melons), (212) 991-5050
M. Byron King
M. Seymour Schnell

Prevor Marketing (fruits chiliens), (212) 589-5200
M. Mike Pflueger

D'arrigo (mangues, melons), (212) 991-5900
M. Steve D'arrigo

Miami

Central American Produce (melons, mangues), (305) 934-2303
M. Mike Warren
M. Dave Warren

Annexe 2

Coûts de production estimés

1.0 Introduction

Pour évaluer l'avantage comparatif du Sénégal en matière de production horticole, l'on peut comparer les prix rendus frontière sénégalaise aux prix à l'exportation (ou les prix des exportations horticoles sénégalaises sur les marchés européens à ceux de produits comparables livrés par la concurrence). Les composantes les plus importantes des prix sénégalais rendus frontières ou prix francs à bord (FAB) sont celles relatives aux coûts de production et de transfert des zones productives au point d'embarquement. Une analyse comparative serait possible si des statistiques étaient disponibles pour une série de produits horticoles en provenance de plusieurs pays africains concurrents du Sénégal. Malheureusement, AMIS n'a pas eu accès à ces données.

A défaut nous pouvons procéder à certaines estimations concernant les coûts de production des productions horticoles sénégalaises les plus importantes. Certaines données sont disponibles en ce qui concerne les tomates, les oignons et les haricots verts. Ces données semblent être peu fiables et proviennent probablement d'échantillons limités. Dans le cas des tomates, les statistiques reflètent les coûts de production communiqués par des entreprises agricoles telles que la SOCAS et la SNTI.

Il est important de garder à l'esprit qu'il n'existe pas un coût de production unique pour une entreprise horticole particulière autour duquel tournerait un ensemble de coûts réels variant de façon limitée. En réalité les coûts de production varient considérablement d'une entreprise à l'autre reflétant des différences de taille d'exploitation (et d'échelle d'opérations), d'intensité de capitaux et de main d'oeuvre, d'accès aux principaux intrants de production (et aux conditions de crédit), de disponibilité en eau irriguée, de type de système d'irrigation, et d'éléments de gestion. Les coûts de production d'unités de 0,2 à 0,5 hectare sont vraisemblablement très différents de ceux des entreprises horticoles de plus de 100 hectares. Tout en gardant cela à l'esprit, nous avons effectué certaines estimations concernant d'une part les coûts de production et de transformation des tomates et d'autre part le coût de production des haricots verts soit par de petites firmes soit par des exploitations commerciales plus importantes.

2.0 Coûts de production des tomates dans la vallée du Fleuve Sénégal

2.1 Coûts de production de exploitations commerciales

Les chiffres figurant au Tableau B-1 sont ceux des coûts de production dans un marché protégé. Ils devraient par conséquent correspondre à la limite supérieure des coûts d'équilibre pour la production de tomates. Dans un environnement moins protégé, les deux entreprises de transformation seraient forcées d'accroître l'efficacité de leurs opérations et les coûts de production en seraient sans aucun doute diminués. Dans un marché concurrentiel et ouvert, ces entreprises pourraient même être éliminées.

2.2 Coûts de production des fermiers sous contrat avec la SOCAS

La SOCAS communique des prix de revient de 30 FCFA/kg sortie-exploitation agricole et de 34,5 FCFA/kg sortie usine. La SOCAS évalue son prix d'équilibre à 43 FCFA/kg, compte tenu des intérêts sur fonds de roulement nécessaires pour faire face aux dépenses de plante (110.000 FCFA par exploitant), aux services de vulgarisation, et aux pertes résultant du non respect des contrats.

Tableau B-1

Coût de production des tomates pour une exploitation commerciale

<u>Catégorie de coûts</u>	<u>FCFA/hectare</u>
Graines et développement des pépinières	30.000
Engrais (nitrogène/phosphate/potasse 13-18-22): 700 kg/ha	170.000
Produits phytosanitaires	70.000
Main d'oeuvre louée	90.000
Equipement	52.000
Irrigation Pivot	110.000
Amortissement	N.D

Total	542.000

Rendement	20 tonnes par ha
Prix de revient des tomates (sortie exploitation)	27 FCFA/kg

2.3 Coût d'équilibre pour la pâte de tomate

Les prix d'équilibre pour la transformation du concentré de tomate sont présentés au Tableau B-2. Les coûts sont ceux d'une boîte de 2 kilos, avec un Ph de 4,4, un index brick de 28 pour cent et une matière sèche de 15,3 pour cent. Il faut 6,55 kilos de tomates fraîches pour produire un kilo de concentré.

Les chiffres du tableau B-2 montrent clairement que les coûts de production des entreprises de transformation de tomates sénégalaises sont élevés et bien supérieurs aux prix mondiaux. Les prix de détail du concentré de tomate sénégalais sont plus du double des prix mondiaux et de 60 pour cent supérieurs aux prix de détail en Gambie. Ce différentiel encourage les importations illégales de Gambie au Sénégal.

3.0 Analyse des coûts de production des exploitations du Cap Vert

Cette analyse est impossible pour de nombreuses entreprises horticoles en l'absence de chiffres suffisamment détaillés. Les données ci-dessous sont basées sur des estimations en provenance d'autres sources (voir Ministère du développement rural, 1988 et Corlier, 1988) et sur des synthèses. Les principales composantes des coûts de production du secteur horticole sont les graines, les engrais, les produits phytosanitaires, l'eau d'irrigation, la main d'oeuvre, l'énergie, les amortissements et les charges financières. L'importance de chaque facteur varie en fonction de la taille et du type d'unité de production.

Tableau B-2

Calcul du prix de revient de la production de concentré de tomate

<u>Catégorie de Coûts</u>	<u>FCFA/kg</u>	<u>% du total</u>
Matières premières livrées usine	564	55
Emballages/boîtes	300	29
Energie (fuel, machine)	62,5	6
Main d'oeuvre (à l'usine)	30	3
Amortissement des installations	29	3
Entretien	20,4	2
Autres coûts de production	16	1,5
Produits chimiques	1,7	0,5
Total (coûts directs) (1)	1.023,6	100,0
Frais généraux (2)	233,4	
	<u>Coût par boîte de deux kilos</u>	<u>Coût par kg</u>
Prix de revient (3)	1.257	628,5
Prix de revient, TVA incluse (4)	1.493	746,5
Prix de vente (demi-gros) (5)	1.534,6	767
Prix de détail (6)	1.600	800
Marge de profit	2,8 %	
Prix de détail en Gambie		500
Prix CAF du concentré de tomate européen		375

Nous distinguons deux types d'unités de production:

Type A: Petite exploitation traditionnelle des Niayes irriguée manuellement à l'aide d'un arrosoir, l'eau étant fournie par un puits d'une profondeur de 5 à 10 mètres.

Type B: Grande exploitation mécanisée irriguée par aspersion, l'eau étant fournie par des profonds puits artésiens profonds.

3.1 Graines

Le prix des graines représente 1 à 10 pour cent des coûts de production sauf dans certains cas comme les pommes de terre où ils se montent à 35 pour cent. Le coût des graines augmente probablement proportionnellement au coût de production total avec utilisation plus importante des hybrides. Le coût des graines par hectare est généralement le suivant:

	<u>Type A</u>	<u>Type B</u>
Haricots verts	110.000	110.000
Melon (charentais)	255.000	255.000
Tomates cerises	123.000	123.000
Poivron vert; melon jaune	30.000	30.000

3.2 Engrais

Les engrais chimiques utilisés pour la production horticole correspondent généralement à la formule N-P-K 10-10-20. Les engrais coûtent normalement 3.500 FCFA par sac de 50 kilos ou 70.532 FCFA par tonne (source: ICS SENCHIM, 1988). Ceci correspond à 70 FCFA par kilo. Ce prix est subventionné jusqu'à concurrence de 8.000 FCFA par tonne. Les engrais représentent 8 à 15 pour cent du coût total de production.

Il faut également prendre en compte les engrais organiques. Les coûts locaux et les quantités de fumier disponibles ne sont pas connus mais le fumier séché peut être importé d'Europe. Autrement, la poudre d'écorce d'arachide séchée revient à 6.000 FCA par tonne.

Le coût des engrais en FCFA par hectare est le suivant:

<u>Type A</u>	<u>Type B</u>
130.000	130.000

3.3 Produits phyto-sanitaires

La protection phyto-sanitaire est essentielle à une production horticole réussie, étant donné les problèmes d'insectes et de virus au Sénégal. Les produits phyto-sanitaires représentent de 5 à 12 pour cent du coût total de production. Les droits de douane se montent à 30 pour cent en moyenne. Le niveau élevé de ces droits va manifestement à l'encontre de la

compétitivité du sous-secteur horticole sénégalais. Le coût des produits phyto-sanitaires en FCFA par hectare est à peu près le suivant:

	<u>Type A</u>	<u>Type B</u>
Haricots verts	60.000	60.000
Melons	175.000	175.000
Poivre, poivron, aubergines	74.000	74.000
Tomates cerises	50.000	50.000

3.4 Eau d'irrigation

Les besoins en eau sont de 40 à 60 mètres cubes par hectare et par jour. Les coûts journaliers par exploitation pendant la saison de pousse vert vont de 5.120-7.680 FCFA pour des exploitations de type A et à 4.000 - 6.000 FCFA pour des exploitations de type B. Les coûts d'irrigation plus élevés pour les petites exploitations sont dus à des besoins en main d'oeuvre plus importants. L'irrigation représente de 35 à 40 pour cent du coût de production des haricots verts (voir tableau B-3). Le taux préférentiel accordé par la SONEES pour usages agricoles et industriels est de 40-50 FCFA par mètre cube seconde. Les coûts d'irrigation par hectare peuvent fortement varier selon que l'entreprise est raccordée ou non au réseau national d'irrigation. Les coûts à l'hectare pour une saison de culture complète sont estimés comme suit:

	<u>Type A</u>	<u>Type B</u>
Haricots verts	420.000	420.000
Tomates, melons	705.000	225.000
Poivre rouge, aubergines	300.000	300.000

3.5 Coûts de main-d'oeuvre

Les entreprises du secteur formel paient leurs ouvriers agricoles un salaire horaire de 300 FCFA (SOCAS). Suivant le type d'unité de production et le type de produit, les coûts en main d'oeuvre représentent de 20 à 30 pour cent des coûts totaux de production des haricots verts (voir tableau B-3). En comparaison, les taux de rémunération des ouvriers agricoles du secteur informel varient, dans les zones de production horticole, de 1.000 à 1.500 FCFA par journée de 6 à 8 heures. Les journaliers sont payés beaucoup moins dans les zones où la production horticole ne constitue pas une culture alternative importante. Les chercheurs de l'ISRA/MSU au Sénégal ont constaté que le taux de salaire agricole journalier est généralement d'au moins 500 FCFA et plus élevé en périodes de pointe.

Les salaires journaliers moyens des ouvriers agricoles du secteur formel sont moins élevés qu'au Sénégal dans les pays suivants:

Gambie	500 FCFA
Swaziland (plantations sucrières)	1.050 FCFA
Kenya (récolte de haricots verts)	190-420 FCFA/heure

Outre le coût relativement élevé de la main d'oeuvre agricole sénégalaise, les quelques données disponibles pour le secteur formel suggèrent que la productivité de la main d'oeuvre sénégalaise est moins élevée que dans d'autres pays africains exportateurs de produits horticoles.

Productivité de la main d'oeuvre de récolte

	<u>Sénégal</u>	<u>Côte d'Ivoire</u>	<u>Swaziland</u>
Tomates	1 kg/heure	2.5 kg/heure	
Canne à sucre	4 à 5 tonnes/jour	-	8 à 12 tonnes/jour

3.6 Coûts financiers

D'après les estimations du service horticole du Ministère du Développement Rural, les coûts d'investissement à l'hectare sont de l'ordre de 300.000 FCFA pour de petites exploitations traditionnelles. L'amortissement annuel est évalué à 41.000 FCFA lorsque deux cultures sont effectuées en rotation (soit 20.500 FCFA par hectare). Le coût moyen des intérêts pour le financement d'achat des matériels nécessaires s'élève à 115.000 FCFA par produit. Amortissement et charges financières ne représentent pas plus de 3 pour cent des coûts de production des exploitations les plus petites.

Le coût des investissements atteignent 1.240.000 FCFA par hectare pour les grandes exploitations commerciales. Le coût des amortissements est de l'ordre de 307.000 FCFA à l'hectare pour une rotation de 2,2 cultures horticoles. En conséquence, le coût des amortissements est de 137.000 FCFA par produit et par hectare. Les charges financières pour l'achat des matériels nécessaires sont estimées à 44.000 FCFA par produit. L'amortissement et les charges d'intérêts se montent à 16 pour cent du coût total, proportion plus élevée pour des exploitations plus petites.

3.7 Coûts de production estimés des haricots verts

Sur la base des données ci-dessus, on peut estimer le coût de production des diverses entreprises. Le tableau B-3 donne des estimations de coût à titre indicatif et préliminaire pour les haricots "bobby", ces estimations devant être vérifiées par des travaux plus empiriques.

Tableau B-3

Coûts de production estimés des haricots verts de type bobby

(FCFA/hectare)

<u>Catégorie de coûts</u>	<u>Type A</u>	<u>Type B</u>
Graines	110.000	110.000
Engrais	130.000	130.000
Produits phytosanitaires	60.000	60.000
Eau d'irrigation	420.000	420.000
Amortissement	20.500	137.000
Charges financières	11.500	44.000
Coûts de main d'oeuvre	300.000	250.000
Total	<u>1.052.000</u>	<u>1.151.000</u>
Rendement à l'hectare (tonnes)	10	10
Coût per kilo	105	115

Comme indiqué ci-dessus, l'amortissement est plus élevé pour une exploitation de type B qui procède à de plus grands investissements. Les coûts de main d'oeuvre sont plus élevés pour les petites exploitations de type A, davantage de main d'oeuvre étant requise que pour une exploitation de type B, à plus forte intensité de capital.

Dans l'hypothèse d'un rendement de 10 tonnes à l'hectare, les estimations de coûts de production varient de 105 et 115 FCFA à l'hectare. Ces estimations semblent être cohérentes avec les coûts de commercialisation (ainsi qu'avec les prix payés sortie exploitation) indiqués au tableau 22.

3.8 Coûts de production estimés pour d'autres produits

Ces coûts figurent dans le rapports récents du Ministère du Développement Rural (1988) et de Corlier (1988) pour les tomates, les oignons, les choux et les tomates.

Annexe 3

Annexe Statistique

Liste des tableaux et graphiques

Statistiques d'importations du Centre International pour le Commerce

- Tableau C-1: France: importations annuelles de fruits et légumes frais sélectionnés expédiés par le Sénégal et les fournisseurs concurrents, 1982-86.
- Tableau C-2: République Fédérale d'Allemagne: importations annuelles de fruits et légumes frais sélectionnés expédiés par le Sénégal et les fournisseurs concurrents, 1982-86.
- Tableau C-3: Pays-Bas: importations annuelles de fruits et légumes frais sélectionnés expédiés par le Sénégal et les fournisseurs concurrents, 1982-86.
- Tableau C-4: Belgique/Luxembourg: importations annuelles de fruits et légumes frais sélectionnés expédiés par le Sénégal et les fournisseurs concurrents, 1982-86.
- Tableau C-5: Suisse: importations annuelles de fruits et légumes frais sélectionnés expédiés par le Sénégal et les fournisseurs concurrents, 1982-86.

Statistiques supplémentaires sur le commerce horticole sénégalais

- Tableau C-6: Sénégal: importations de légumes, 1981-1987
- Tableau C-7: Sénégal: importations de fruits, 1981-1987
- Tableau C-8: Sénégal: importations de fruits et de légumes par produit et par source, 1987

Tableaux et graphiques divers

- Tableau C-9: Prix de détail mensuels et annuels moyens pour des produits sélectionnés sur sept marchés à Dakar.
- Tableau C-10: Kenya: Composition des exportations de produits horticoles frais, 1983 et 1986.
- Figure C-1: Calendrier des importations de légumes à Rungis, Paris.

Service des informations sur le marché du CCI: Prix de gros de produits sélectionnés sur les marchés finaux

- Tableau C-11: Prix des haricots verts en France par qualité, source et par semaine, janvier 1988-mai 1989.
- Tableau C-12: Prix des haricots verts en Belgique par qualité, source et par semaine, janvier 1988-mai 1989.
- Tableau C-13: Prix des haricots verts en Allemagne par qualité, source et par semaine, janvier 1988-mai 1989.
- Figure 2: Prix hebdomadaires des haricots verts en France (qualité extra fine, 1988)
- Figure 3: Prix hebdomadaires des haricots verts en France (qualité fine, juin 1988)
- Figure 4: Prix hebdomadaires des haricots verts en France (haricots bobby, juin 1988)
- Figure 5: Prix des haricots verts en Belgique, 1988
- Figure 6: Prix des haricots verts en Allemagne, (haricots bobby, 1988)
- Tableau C-14: Prix des mangues en France, par source et par semaine, janvier 1988-mai 1989.
- Tableau C-15: Prix des mangues en Belgique, par source et par semaine, janvier 1988-mai 1989.
- Tableau C-14: Prix des mangues en Allemagne, par source et par semaine, janvier 1988-mai 1989.
- Tableau C-17: Prix de gros des mangues sur des marchés américains sélectionnés - mars 1988 - juin 1989.
- Tableau C-18: Prix des melons en France, par source et variété, février 1988 - mai 1989.
- Tableau C-19: Prix des melons en Belgique, par source et variété, février 1988 - mai 1989.
- Tableau C-20: Prix des melons en Allemagne, par source et variété, février 1988 - mai 1989.
- Tableau C-21: Prix des melons aux Pays-Bas, par source et variété, février 1988 - mai 1989.

Tableau C-22: Prix de gros des melons à New York par source et variété.

Tableau C-23: Importations mensuelles de haricots verts, mangues et melons à Rungis/Paris, 1987-1989.

Tableau C-1

FRANCE: Importations annuelles de fruits et légumes frais sélectionnés expédiés du Sénégal
et par des fournisseurs concurrents, 1982-86

Produit/origine	1982				1983				1984				1985				1986			
	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV
MANGUES																				
Burkina Faso	930	35.3%	7785	8193	889	22.9%	7074	7937	1007	24.9%	9703	8926	1168	24.1%	12039	10992	1343	23.7%	11370	8687
Brazil	148	3.3%	2339	17153	282	7.3%	4279	13174	500	13.3%	10320	17793	747	15.4%	11312	13143	831	14.6%	11509	13830
Peru	300	14.4%	4913	12662	200	5.4%	3222	15490	311	11.7%	8035	13724	412	8.5%	6563	13934	680	12.0%	8742	12836
Mexico	181	6.7%	2314	12783	307	10.0%	3440	14070	609	14.0%	8336	13608	443	9.1%	6179	13948	870	11.9%	7313	10709
Haiti	547	20.3%	5084	9294	793	20.4%	6622	8351	650	15.1%	6351	9632	599	12.3%	6493	10840	646	11.4%	7090	10973
Cote d'Ivoire	---	0.0%	---	---	428	11.0%	3430	8014	313	11.0%	5070	9045	557	11.3%	6433	11549	617	10.9%	5615	9100
Venezuela	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	123	2.4%	2230	17840	193	3.4%	2284	11834
Israel	82	3.0%	1094	12244	141	3.6%	1034	7333	34	0.8%	524	15412	246	5.1%	3145	12785	192	3.4%	2121	11047
Guinea	38	1.9%	372	7440	124	3.2%	1028	8290	64	1.3%	477	7453	264	5.4%	2532	9667	156	2.7%	1620	8974
South Africa	36	1.3%	612	17000	293	7.6%	4277	14490	129	3.0%	1905	14767	127	2.6%	1733	13646	143	2.5%	1842	12081
United States	92	3.4%	1142	12413	118	3.0%	1609	13636	42	1.0%	493	11786	117	2.4%	1615	13003	80	1.4%	836	10430
Kenya	70	2.6%	895	12786	109	2.8%	1884	17204	64	1.3%	782	12219	---	0.0%	---	---	63	1.1%	1113	17890
Senegal	131	5.6%	1314	8782	110	2.8%	850	7880	71	1.6%	653	9197	47	1.0%	547	11630	54	1.0%	590	11074
Total	2693	100.0%	27974	18200	3084	100.0%	48763	10496	4364	100.0%	32631	12063	4832	100.0%	61643	12785	5678	100.0%	62037	10926
MELONS																				
Spain	3306	72.2%	12817	3726	4293	69.0%	20397	4731	4982	72.2%	22921	4673	3146	74.0%	27223	3290	7673	79.4%	41641	5399
Italy	309	10.9%	1933	3082	613	10.0%	2986	4741	610	7.0%	3280	5344	317	7.4%	2638	5183	640	4.0%	3664	3532
Senegal	707	15.1%	10058	14226	1159	18.0%	13872	13084	1047	15.4%	11280	10774	784	11.3%	9399	11987	524	5.4%	6091	11624
Israel	87	1.9%	360	4138	84	1.4%	317	4944	233	3.4%	2019	8643	418	6.0%	4060	9713	483	5.0%	3099	10743
Gondoloups	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	93	1.3%	1007	10828	318	3.3%	4061	15286
Total	4609	100.0%	24970	5323	6149	100.0%	38792	6389	6792	100.0%	39480	3018	6928	100.0%	44326	6371	9662	100.0%	61156	6330
HARICOTS VERTS*																				
Spain	9186	44.0%	64219	6991	9391	44.7%	67844	7224	9310	41.3%	73097	8066	13374	40.1%	102912	7693	12317	43.2%	97886	7820
Italy	2437	11.0%	13633	6363	2771	13.2%	20242	7312	2684	12.0%	23180	9382	3299	11.9%	23501	7124	3949	13.7%	30931	7793
Kenya	2235	10.7%	27562	12332	2028	9.7%	27962	13344	2373	11.3%	56360	14198	2061	7.4%	32401	13721	3267	11.3%	40560	14885
Burkina Faso	1371	6.4%	13026	9301	1778	8.3%	18670	10381	2088	9.3%	14090	6740	2748	9.9%	26482	9645	3150	10.9%	34723	11824
Senegal	2873	13.0%	33182	11322	2413	11.5%	25071	10713	2783	12.1%	33788	13211	3837	10.9%	41969	13819	3044	10.5%	38382	12689
Morocco	478	2.3%	3756	7858	734	3.5%	6738	9196	328	1.5%	3274	9982	333	1.2%	2834	8420	1845	3.6%	8420	8249
Cameroon	1610	7.7%	19137	11884	1354	6.4%	17887	12620	1882	8.0%	24307	13489	1468	5.3%	19789	13488	991	3.4%	13168	13288
Haiti	287	1.4%	3034	10371	432	2.1%	4774	11851	686	3.1%	8132	11854	282	1.0%	3384	12888	331	1.2%	3885	14487
Egypt	63	0.3%	410	6388	91	0.4%	753	8297	133	0.6%	2513	7617	144	0.5%	1248	8667	297	1.0%	2427	8172
Belgium-Luxb.	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	914	3.3%	1783	1931	238	0.8%	3088	12941
Niger	328	1.6%	2756	8482	---	0.0%	---	---	183	0.5%	1155	11214	146	0.5%	1597	10938	87	0.3%	843	9698
Total	20888	100.0%	182637	8744	20994	100.0%	189973	9006	22412	100.0%	224316	10018	27798	100.0%	257870	9177	28936	100.0%	283313	9791

Tableau C-1

FRANCE: Importations annuelles de fruits et légumes frais sélectionnés expédiés du Sénégal
et par des fournisseurs concurrents, 1982-86

Produit/origine	1982				1983				1984				1985				1986				
	Q	% of Q	V	UV	Q	% of Q	V	UV	Q	% of Q	V	UV	Q	% of Q	V	UV	Q	% of Q	V	UV	
HARICOTS VERTS*																					
Italy	1223	12.8%	6521	5332	1869	29.1%	10013	5357	2478	46.2%	15967	6444	2481	55.9%	13817	5569	1632	60.4%	9531	5840	
Belgium-Luxb.	8287	86.9%	11938	1441	4167	64.9%	6576	1578	2891	53.8%	6889	2383	1901	42.8%	4230	2225	979	36.3%	2264	2313	
Netherlands	---	0.0%	---	---	382	6.0%	602	1576	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	89	3.3%	306	3438	
Cameroon	26	0.3%	321	12346	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	60	1.4%	913	15217	---	0.0%	---	---	
Total	9536	100.0%	18788	1969	6418	100.0%	17191	2679	5369	100.0%	22856	4237	4442	100.0%	18960	4268	2700	100.0%	12101	4482	
	* (from 1 October to 30 June)																				
	** (from 1 July to 30 September)																				
CAPSIUMS																					
Spain	34639	97.0%	146963	4243	37814	98.6%	177805	4702	43490	98.7%	239711	5512	51223	99.1%	242825	4741	49646	98.9%	238042	4795	
Netherlands	50	0.1%	536	18720	110	0.3%	1098	9982	147	0.3%	1877	12769	212	0.4%	2235	10542	335	0.7%	4058	12113	
Morocco	329	0.9%	1379	4191	335	0.9%	1961	5854	229	0.5%	1547	6755	267	0.5%	1626	6090	188	0.4%	1198	6330	
Israel	143	0.4%	558	3902	83	0.2%	309	3723	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	27	0.1%	122	4519	
Senegal	361	1.0%	3125	8657	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	17	0.0%	177	10412	
Mali	64	0.2%	363	5672	---	0.0%	---	---	46	0.1%	451	9804	---	0.0%	---	---	10	0.0%	143	14300	
Cuba	126	0.4%	460	3651	---	0.0%	---	---	133	0.3%	833	6263	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	
Total	35712	100.0%	153384	4295	38342	100.0%	181173	4723	44045	100.0%	244419	5549	51702	100.0%	246686	4771	50223	100.0%	243732	4853	

Quantité = (Q) = Tonnes; Valeur (V) = Millions de FF; Valeur unitaire (VU) = FF/tonne

Source: Fruits et légumes frais tropicaux et de contre saison, une étude de marchés européens sélectionnés, Centre International pour le Commerce, CNUCED/GATT, Genève, 1987.

Tableau C-2

REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE: Importations annuelles de fruits et légumes frais sélectionnés expédiés du Sénégal
et par des fournisseurs concurrents, 1982-86

Produit/origi	1982				1983				1984				1985				1986				
	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV	
ORIGINE																					
Spain	7304	42.22	9173	1284	10300	54.61	14225	1381	11113	60.42	12436	1119	13183	56.32	15263	1158	13370	56.52	13724	1010	
Turkey	2319	20.32	2973	843	3090	16.42	2869	928	1956	10.62	1602	819	3678	15.72	2371	699	3245	11.82	2254	695	
Italy	1227	7.72	11512	8673	1124	6.02	1310	1543	1331	7.22	1660	1247	1789	7.62	3124	1746	2909	10.62	3000	1304	
France	1141	6.62	1793	1371	1121	5.92	2783	2403	1853	9.72	2260	2142	1684	6.82	2736	1786	2828	7.42	3717	1833	
Israel	3422	14.82	4387	1811	1600	8.52	2664	1666	1211	6.42	3831	2383	1310	6.42	4733	3154	1884	6.82	4319	2399	
South Africa	386	1.82	708	2373	481	2.12	895	2332	378	2.12	1523	2673	464	2.02	1489	3837	678	2.52	2860	3838	
Brazil	244	1.42	412	1689	218	1.22	443	2032	463	2.52	1878	2311	656	2.82	1480	2256	628	2.32	1277	2833	
Netherlands	188	0.92	384	3138	299	1.62	587	1963	269	1.32	712	2647	181	0.82	568	3138	204	0.72	477	2338	
Senegal	48	0.22	122	3838	78	0.42	163	2113	188	0.92	273	2738	118	0.52	319	4398	133	0.52	433	3222	
Chile	218	1.22	432	2837	187	1.02	444	2374	136	0.72	382	2889	37	0.22	113	3188	128	0.52	333	2682	
Jamaica	---	0.02	---	---	---	0.02	---	---	---	0.02	---	---	---	0.02	---	---	---	0.02	---	---	
Guatemala	92	0.52	178	1848	122	0.62	234	1918	8	0.02	3	373	288	0.92	---	---	31	0.12	113	3718	
Greece	381	2.32	323	836	132	0.62	167	1899	188	1.02	137	721	---	0.02	---	---	---	0.02	---	---	
United States	142	0.62	366	2377	162	0.92	388	2278	---	0.02	---	---	---	0.02	---	---	---	0.02	---	---	
Total	17288	100.02	33137	1917	18834	100.02	27337	1431	18484	100.02	23893	1363	23428	100.02	32328	1389	27338	100.02	33838	1272	
HARICOTS VERTS*																					
Italy	3719	49.72	3116	1376	4889	51.72	8811	1939	3882	38.32	8887	2647	4298	43.32	12139	2824	4388	48.82	9133	1993	
Spain	2434	32.82	6169	2314	2317	31.82	4296	2381	2698	34.62	6885	2339	3374	34.82	8234	2448	2971	38.62	7293	2497	
Kenya	318	4.22	987	3184	323	4.12	923	2877	491	6.32	1312	3879	436	4.62	1389	3389	482	3.82	1448	3884	
Egypt	76	1.02	138	2879	117	1.32	318	2438	267	3.42	883	3813	231	2.32	682	2932	478	5.02	1468	3871	
Turkey	68	0.92	138	2386	136	2.82	383	2433	132	1.72	341	2383	128	1.32	266	2878	284	3.82	626	2384	
Ethiopia	43	0.62	133	3488	96	1.22	333	3498	48	0.52	118	2938	177	1.02	684	3921	248	2.62	764	3881	
Netherlands	378	4.92	1814	2741	273	3.32	1172	4262	683	8.62	898	1289	831	8.62	784	921	191	2.82	339	2927	
Senegal	73	1.02	288	3836	53	0.72	191	3473	119	1.32	388	3244	134	1.32	341	4837	161	1.72	674	4186	
France	116	1.32	488	3448	149	1.92	423	2839	184	2.42	434	2467	214	2.22	693	3248	128	1.32	438	3316	
Russia	243	3.32	793	3237	127	1.62	438	3437	182	2.22	474	2694	71	0.72	178	2387	71	0.72	122	1718	
Total	7484	100.02	13228	2834	7986	100.02	18485	2338	7888	100.02	18892	2338	9934	100.02	23722	2388	9332	100.02	22361	2362	
HARICOTS VERTS**																					
Netherlands	2823	41.82	4728	1673	4223	33.32	5882	1283	2873	32.12	4488	2124	2178	36.62	2274	1846	3874	48.32	4437	1433	
Italy	2284	32.62	2636	1285	2419	38.72	6838	2384	3637	34.42	3969	2183	3216	34.22	6481	1998	2336	48.12	3434	1716	
Poland	237	3.82	229	891	166	2.12	328	1928	187	1.72	132	1421	162	2.72	132	938	263	4.12	133	389	
Belgium-Luxb.	1437	21.32	2361	1643	923	11.72	1696	1837	339	5.32	1893	3838	283	4.82	723	2344	233	4.02	843	3332	
Spain	---	0.02	---	---	89	1.12	219	2461	192	3.02	463	2422	---	0.02	---	---	116	1.82	278	2328	
Kenya	48	0.42	187	2673	68	0.92	137	2813	89	1.42	237	2888	97	1.62	233	2423	188	1.72	211	1934	
Total	6761	100.02	18881	1491	7888	100.02	13312	1713	6469	100.02	14346	2218	5938	100.02	9787	1638	8378	100.02	18332	1422	

* (du 1er octobre au 30 juin.)

** (du 1er juillet au 30 septembre)

Quantité = (Q) = Tonnes; Valeur (V) = Milliers de DM; Valeur unitaire (VU) = FF/tonne

Tableau C-3

PAYS BAS: Importations annuelles de fruits et légumes frais sélectionnés expédiés du Sénégal et par des fournisseurs concurrents, 1982-86

Produit/origine	1982				1983				1984				1985				1986				
	Q	% of Q	V	VU	Q	% of Q	V	VU	Q	% of Q	V	VU	Q	% of Q	V	VU	Q	% of Q	V	VU	
MANGUES																					
Brazil	60	4.4%	431	6330	55	3.1%	306	5564	133	7.1%	802	6030	281	12.5%	1409	5014	698	17.5%	2849	4110	
Spain, Conv	111	7.2%	501	5234	235	13.0%	1019	4336	293	15.7%	1413	4790	313	13.9%	1542	4927	675	17.0%	2310	3434	
Italy	631	41.2%	3393	5377	830	46.0%	4690	5651	659	35.1%	3004	4550	617	27.4%	3986	6460	623	15.6%	2421	4207	
United States	17	1.1%	104	6110	155	8.6%	501	3232	126	6.7%	539	4270	122	5.4%	374	3066	496	12.5%	1727	3482	
Venezuela	35	2.3%	142	4857	---	0.0%	---	---	43	2.3%	190	4419	64	2.9%	306	5040	280	7.0%	1020	3643	
Guatemala	---	0.0%	---	---	14	0.8%	80	5714	176	9.4%	692	3932	283	12.7%	1010	3544	270	6.8%	753	2789	
Burkina Faso	216	14.1%	1130	5231	84	4.7%	479	5782	40	2.6%	196	4003	114	5.1%	763	6693	191	4.8%	717	3754	
France	109	7.1%	459	4211	118	6.5%	510	4390	87	4.6%	396	4552	99	4.4%	390	3939	101	4.5%	724	4000	
South Africa	19	1.2%	116	6105	93	5.2%	490	5269	67	3.6%	332	4955	64	2.8%	313	4091	179	4.5%	517	2800	
Kenya	43	2.8%	244	3674	30	1.6%	210	5526	95	5.1%	501	5274	36	1.5%	274	4093	161	4.0%	359	3472	
Panama	60	3.9%	313	3217	36	2.0%	190	5278	71	3.8%	386	5437	126	5.6%	665	5278	130	3.3%	502	3042	
Israel	36	3.7%	250	4623	43	2.4%	225	3233	22	1.2%	117	5310	81	3.6%	301	4704	64	1.7%	246	3727	
Thailand	67	4.4%	433	6463	54	3.0%	353	6537	15	0.8%	112	7467	27	1.2%	210	7778	51	0.8%	202	6516	
Senegal	45	2.9%	230	4089	48	2.7%	291	6063	39	2.1%	171	4365	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	
Guinea Bissau	35	3.6%	132	2400	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	
Total	1532	100.0%	7957	5194	1883	100.0%	9352	5107	1876	100.0%	8851	4718	2251	100.0%	11703	5199	3901	100.0%	14775	5711	
HARICOTS VERTS*																					
Egypt	5564	53.7%	13563	2430	5772	55.6%	12876	2231	7083	57.2%	15900	2245	6441	46.7%	13709	2120	10759	53.6%	16439	1520	
Spain	1410	13.6%	2422	1710	1301	12.7%	2401	1739	1600	13.6%	3356	2117	2297	16.6%	4516	1966	2420	12.1%	4907	2054	
Italy	1493	14.4%	3573	2395	1833	16.9%	4157	2263	944	7.6%	2960	3144	1733	12.7%	4144	2364	2015	10.0%	4799	2382	
Germany, FR	156	1.5%	339	2173	98	0.9%	276	2816	531	4.4%	379	615	783	5.7%	477	600	1789	8.9%	813	434	
Ethiopia	---	0.0%	---	---	57	0.5%	221	3077	51	0.4%	142	2784	339	2.4%	1303	3630	811	4.0%	2834	3519	
France	440	4.2%	1611	3661	337	3.1%	1343	3983	460	3.7%	2040	4432	549	4.0%	2530	4600	804	4.0%	3082	3000	
Canary Islands	300	2.8%	749	3601	403	3.7%	1441	3576	336	2.7%	1217	3622	304	2.2%	2349	4365	673	3.4%	2760	4113	
Senegal	530	5.1%	2130	4034	324	3.0%	2130	4000	491	4.0%	1796	3630	609	4.4%	2902	4763	417	2.1%	1079	4564	
Kenya	259	2.5%	810	3150	373	3.5%	985	3315	214	1.7%	731	3416	180	1.3%	600	3378	210	1.0%	747	3357	
Burkina Faso	308	2.9%	1090	3633	300	1.9%	829	3906	576	4.7%	2000	3611	241	1.7%	1012	4199	174	0.9%	724	4161	
Total	10360	100.0%	26305	2539	10088	100.0%	26587	2442	12386	100.0%	30777	2483	13798	100.0%	33730	2446	20080	100.0%	39072	1946	
HARICOTS VERTS**																					
Germany, FR	1520	46.3%	781	514	303	31.6%	247	645	1045	31.6%	639	611	2441	36.4%	1500	613	3097	75.3%	1664	420	
Belgium-Luxb.	983	30.0%	814	828	165	15.5%	335	2055	885	26.8%	882	997	664	15.3%	1005	1514	1093	20.4%	781	713	
Italy	709	21.6%	1328	1873	585	48.5%	1169	1998	1189	36.0%	2211	1860	1179	27.2%	2540	2154	271	3.1%	463	1716	
Kenya	31	0.9%	82	2643	29	2.4%	53	1828	43	1.3%	144	3349	46	1.1%	127	2761	52	1.0%	135	2596	
France	37	1.1%	66	1784	45	3.7%	63	1400	143	4.4%	84	379	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	
Total	5280	100.0%	3071	936	1203	100.0%	1867	1549	3307	100.0%	3960	1197	4330	100.0%	5172	1194	5315	100.0%	3047	575	

* (du 1er octobre au 30 juin)

** (du 1er juillet au 30 septembre)

Quantité = (Q) = Tonnes; Valeur (V) = Milliers de G; Valeur unitaire (VU) = FF/tonne

Source: Fruits et légumes frais tropicaux et de contre saison, une étude de marchés européens sélectionnés, Centre International pour le Commerce, CNUCED/GATT, Genève, 1987.

Tableau C-4

BELGIQUE-LUXEMBOURG: Importations annuelles de fruits et légumes frais sélectionnés expédiés du Sénégal et par des fournisseurs concurrents, 1982-86

Produit/origine	1982				1983				1984				1985				1986				
	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV	Q	I of Q	V	UV	
MILANS																					
France	7606	67.6%	256900	33777	6922	67.5%	287640	41559	6064	57.8%	283241	41265	7577	59.4%	281787	37190	8621	57.4%	301621	34987	
Spain	1763	15.7%	48490	27506	1009	17.7%	36232	31096	2743	23.1%	73662	26855	2970	23.3%	110083	37065	3326	22.2%	111739	33396	
Italy	412	3.7%	10283	24939	370	3.7%	10451	27640	606	5.1%	19131	31569	437	3.4%	11633	26620	859	5.7%	21113	24579	
Netherlands	366	3.2%	12707	34937	420	4.1%	16630	39593	537	4.7%	20676	37120	567	4.4%	23623	41667	772	5.1%	29120	37731	
Israel	370	3.4%	12743	33623	260	2.6%	10360	30637	519	4.4%	30583	30927	631	4.9%	43746	69328	770	5.1%	46167	39957	
Senegal	239	2.1%	10775	41602	263	2.6%	12007	45930	404	3.4%	30673	73923	279	2.2%	24792	80060	416	2.8%	30333	72969	
Turkey	382	3.4%	6125	16034	150	1.5%	1590	10063	94	0.7%	1101	14060	287	2.2%	3034	10641	246	1.6%	3190	13000	
Greece	87	0.8%	1232	14391	30	0.3%	364	12133	183	0.9%	1409	13419	8	0.1%	98	11230	---	0.0%	---	---	
Total	11236	100.0%	393563	31944	10240	100.0%	393402	30583	11082	100.0%	460336	30761	12736	100.0%	498810	39104	13010	100.0%	343321	36197	
HARICOTS VERTS*																					
Kenya	929	27.7%	59206	63817	704	24.6%	33900	60832	734	17.4%	31377	60403	779	15.4%	63349	83008	1037	20.0%	81316	78600	
Spain	1112	33.2%	62461	56170	645	20.2%	37739	30341	1001	23.1%	33713	33639	1027	20.3%	30230	48937	1000	20.2%	49278	40007	
Italy	443	13.2%	10060	42391	636	20.6%	28217	43014	376	8.7%	18904	30277	663	13.1%	28475	42949	936	18.7%	39020	41697	
Netherlands	124	3.7%	8674	49932	301	12.0%	23302	67144	1190	27.6%	43261	26111	1204	23.0%	31330	26030	816	16.3%	33332	41110	
Germany, FR	27	0.8%	1020	30074	1	0.0%	45	43000	103	2.4%	773	7303	468	9.3%	4042	8637	392	7.8%	4399	11732	
France	440	13.4%	28212	62973	266	8.3%	17721	66620	433	10.0%	17904	41349	439	8.8%	20795	43303	330	6.6%	27070	82030	
Senegal	174	5.2%	9036	36329	106	3.0%	10632	37161	416	9.4%	27330	66197	420	8.3%	34044	81037	112	2.2%	7000	62371	
Egypt	31	1.3%	3130	61373	14	0.4%	682	40714	31	0.7%	1601	34226	30	0.6%	1347	44908	112	2.2%	7000	62371	
Durham Race	40	1.2%	2012	30300	4	0.1%	273	60230	23	0.6%	1136	43440	---	0.0%	---	---	8	0.2%	613	76623	
Ethiopia	---	0.0%	---	---	230	7.0%	1063	7432	---	0.0%	---	---	4	0.1%	133	33730	---	0.0%	---	---	
Total	3340	100.0%	193307	57790	3107	100.0%	176734	33461	4337	100.0%	216407	49916	3034	100.0%	233793	46633	4997	100.0%	260790	32191	
HARICOTS VERTS**																					
Netherlands	3777	71.0%	31610	8369	2997	26.0%	20000	9612	1136	30.0%	10679	9230	2426	40.4%	19223	7943	3946	31.7%	47963	8066	
Spain	133	2.3%	3032	37422	374	3.1%	9342	16624	1049	27.9%	14178	13316	1639	27.7%	17696	10467	3321	30.6%	42101	11900	
Germany, FR	1091	20.3%	7064	6473	871	7.0%	6009	4991	976	26.0%	9270	9490	1340	22.3%	12331	9289	1668	14.3%	13133	9006	
Kenya	173	3.3%	11040	68486	176	1.6%	11430	63037	221	5.9%	13223	68082	161	2.7%	11947	74203	237	2.1%	16908	71342	
Italy	146	2.7%	4029	33073	179	1.6%	6223	34777	333	9.4%	13769	30706	402	6.7%	13010	39328	137	1.2%	4468	32613	
Total	5322	100.0%	60403	11330	11171	42.9%	62114	33460	3737	100.0%	63119	16000	3991	100.0%	77207	12867	11309	100.0%	126673	11007	

* (du 1er octobre au 30 juin)

** (du 1er juillet au 30 septembre)

Quantité = (Q) = Tonnes; Valeur (V) = Milliers de G; Valeur unitaire (UV) = FF/tonne

Source: Fruits et légumes frais tropicaux et de ceinture saharienne

Tableau C-5

SUISSE: Importations annuelles de fruits et légumes frais sélectionnés expédiés du Sénégal et par des fournisseurs concurrents, 1982-86

Produit/origine	1982				1983				1984				1985				1986			
	Q	% of Q	V	UV	Q	% of Q	V	UV	Q	% of Q	V	UV	Q	% of Q	V	UV	Q	% of Q	V	UV
MELONS																				
France	7056	50.3%	14750	2090	7005	45.0%	16125	2302	6116	40.3%	14962	2446	7100	40.5%	15179	2114	7957	39.4%	15978	2008
Italy	4349	31.0%	4681	1076	5921	38.0%	5922	1000	5708	37.6%	5989	1049	5918	33.4%	5592	945	6389	31.6%	6627	1037
Spain	1437	10.2%	2007	1397	1445	9.3%	2156	1492	2006	13.2%	3270	1630	3185	18.0%	5615	1763	4543	22.5%	8325	1832
Israel	987	7.0%	3098	3139	926	5.9%	3035	3278	1034	6.8%	2982	2884	1050	5.9%	3201	3049	960	4.7%	2633	2743
South Africa	142	1.0%	556	3915	170	1.1%	636	3741	206	1.4%	821	3985	318	1.8%	1095	3443	279	1.4%	1142	4893
Chile	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	19	0.1%	33	1737	22	0.1%	69	3136	39	0.2%	59	1513
Senegal	34	0.2%	136	4000	101	0.6%	439	4347	97	0.6%	318	3278	37	0.2%	150	4054	32	0.2%	120	3750
United States	21	0.1%	100	4762	9	0.1%	41	4556	8	0.1%	39	4875	18	0.1%	93	5167	15	0.1%	211	14067
Total	14026	100.0%	25328	20380	15577	100.0%	28354	20715	15194	100.0%	28414	21885	17728	100.0%	30994	23671	20214	100.0%	35095	31043
HARICOTS VERTS																				
Italy	1488	38.2%	3117	2095	1757	44.6%	3216	1830	1845	44.7%	3547	1922	1683	42.5%	3308	1965	1600	42.3%	3097	1936
Spain	1200	30.8%	2461	2051	1282	32.5%	2889	2254	1409	34.2%	3125	2218	1213	30.6%	2584	2130	858	22.7%	1737	2024
Egypt	464	11.9%	1301	2804	281	7.1%	923	3285	202	4.9%	548	2713	215	5.4%	668	3107	523	13.8%	1623	3103
Kenya	280	7.2%	1106	3950	271	6.9%	1139	4203	320	7.8%	1416	4425	328	8.3%	1468	4476	360	9.5%	1382	3839
France	316	8.1%	750	2373	265	6.7%	698	2634	263	6.4%	1450	5513	346	8.7%	1000	2890	273	7.2%	786	2879
Burkina Faso	52	1.3%	164	3154	47	1.2%	132	2809	53	1.3%	176	3321	172	4.3%	551	3203	105	2.8%	332	3162
United Arab Emirates	---	0.0%	---	---	---	0.0%	---	---	1	0.0%	4	4000	1	0.0%	2	2000	60	1.6%	262	4367
Senegal	92	2.4%	339	3685	39	1.0%	106	2718	30	0.7%	93	3100	1	0.0%	5	5000	7	0.2%	22	3143
Total	3892	100.0%	9238	20112	3942	100.0%	9103	19732	4123	100.0%	10359	27212	3959	100.0%	9586	24772	3786	100.0%	9241	24453

Quantity (Q): tons; Value (V): SF'000; Unit Value (UV): SF/ton

Source: Tropical and Off-Season Fresh Fruits and Vegetables: A Study of Selected European Markets, International Trade Centre UNCTAD/GATT, Geneva, 1987.

Tableau C-6

Sénégal: Importations de légumes, 1981-87

Année ----- Type de légume	1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987	
	Qty.	Value												
Pommes de terre pour semence	1644	184924	1326	140770	452	73743	679	117178	1447	234767	923	176688	1873	332142
Pommes de terre pour consommation	9750	781414	10380	838630	12302	1319894	13607	1492261	12863	1103289	9741	868986	13530	1036809
Tomates	82	13123	67	12564	45	8768	61	15018	35	10680	34	8476	159	41216
Choux	36	5524	75	11897	46	8704	34	6931	48	10387	31	6833	97	17592
Haricots verts	*	26	*	2	*	106	2	771	1	601	*	94	4	1553
Haricots	94	18776	66	35972	44	14323	45	13848	13533	127987	15055	1366966	16586	1570437
Concombres/cornichons	13	1114	13	1847	4	1239	2	651	56	19895	168	30570	83	30158
Onions/ails/oignons verts	11395	900895	14223	1111027	15645	1508487	15378	1596371	47	30066	28	20192	46	29096
Epinards	51	25266	106	29936	110	22342	47	26402	80	8986	5	1466	96	16029
Pois	95	10420	89	12074	39	5331	86	11599	39	16722	98	29005	151	30711
Lentilles	78	19057	55	15621	128	31801	96	28027	13	588	31	795	*	139
Ignames/Manioc	1	159	*	50	15	1811	*	78	424	46941	445	58293	531	70379
Navets/betteraves	245	26285	288	3572	302	43945	421	55433	2	887	1	299	3	1215
Autres légumes	117	69827	130	26850	192	106851	130	118352	839	1591608	199	176121	216	154797
Total légumes	23601	2056810	26818	2273312	29324	3147345	30588	3482923	29427	3203404	26759	2744784	33375	3332273

Unités: Quantités en tonnes métriques; Valeurs en milliers de FCFA

* montre chiffres inférieurs à un.

Tableau C-7

Sénégal: Importations de fruits, 1981-87

Année	1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987	
	Qty.	Value	Qty.	Value	Qty.	Value	Qty.	Value	Qty.	Value	Qty.	Value	Qty.	Value
Type de fruits														
Bananes														
Plantains	37	3960	6	437	152	196	*	47	*	64	23	3896	76	10336
Bananes fraîches	1792	215335	1659	206207	4520	558467	5694	830058	4052	604269	4138	720045	2706	464145
Bananes séchées	*	227	*	194	*	64	*	33	*	113	*	80	*	238
Total bananes	1829	219522	1665	206838	4672	558727	5694	830138	4082	604446	4161	724021	2782	474719
Ananas	62	7412	36	4540	151	20169	272	43147	62	10401	71	1112	12	2202
Mangues greffées	9	286	---	74	26	2660	1	183	12	919	---	115	---	---
Agrumes														
Oranges	2595	319030	2836	353665	1891	286637	1912	311390	1189	241687	1869	333708	1768	323082
Mandarines	77	12161	89	17368	29	6000	30	7156	8	2387	21	4717	---	---
Clémentines	64	11345	139	24876	277	52989	504	99392	360	74934	320	72384	286	62645
Citrons	19	3180	43	3594	29	5821	37	7347	28	6229	29	5618	7	1899
Total agrumes	2755	345716	3107	399503	2226	351447	2483	425285	1585	325237	2239	416427	2061	387626
Autres fruits	11727	1915214	13061	210618	7073	238096	14603	2700007	10657	2088963	10982	2077383	12945	2463179
Total fruits	16382	2488150	17869	921573	14148	1171099	23053	3998760	16398	3029966	17453	3219058	17800	3327726

Unités: Quantités en tonnes métriques; Valeurs en milliers de FCFA

* montre chiffres inférieurs à un.

Tableau C-8
Sénégal: Importations de fruits et légumes par produit et origine, 1987

Produits	Total (kg)	Origine
Fruits		
Pommes	2118,1	France
Ananas	409,8	Côte d'Ivoire
Oranges	2049,4	Maroc
Raisins	71,9	France
Clémentines	237,8	Maroc
Poires	59,2	France
Dattes	0,9	France
Bananes	3023,5	Côte d'Ivoire
Mandarines	15,5	Maroc
Pêches	12,6	Espagne
Noix de coco	1042,9	Côte d'Ivoire
Grenadines	0,6	France
Abricots	4,0	Espagne
Grandes noix de coco	35,9	Côte d'Ivoire
Nectarines	5,0	France
Melon	7,7	France
Prunes	19,5	France
Agrumes	8,2	France
Petites noix de coco	1,6	Côte d'Ivoire
TOTAL	9424,2	
Légumes		
Pommes de terre pour sémence	591,6	Hollande-France
Oignons	14951,6	Hollande-France
Pommes de terre pour consommation	15161,3	Hollande-France
Endives	3,2	Belgique
Artichaut	1,6	Hollande-France
Haricots	203,1	France
Tomates	45,1	France
Carottes	329,1	France
Pois	20,2	France
Lentilles	67,9	France
Piments	1,7	Hollande-France
Betteraves	11,9	France
Epinards	6,0	Belgique
Poivrons	91,6	France
Poivrons verts	85,7	Maroc
Ail	738,9	Espagne
Feuille de laurier	29,9	Maroc
Autres légumes	958,3	-
TOTAL	33298,8	

Source: Service phytosanitaire du Port de Dakar; DPV/MDR

Tableau C-9

Moyenne mensuelle et annuelle des prix de détail de légumes sélectionnés sur sept marchés dakarois

(in FCFA/Kg.)

1986 Month	Eggplant	Carotte	Choux	Okra	Haricot vert	Jaxatu	Navet	Patate douce	Chilli	Oignon vert	Tomate	Tomate- cerise
Janvier	171	252	230	510	239	221	195	236	933	343	198	509
Février	165	231	180	476	192	174	167	233	852	348	135	373
Mars	166	223	121	423	174	263	147	222	839	326	116	338
Avril	162	191	119	359	151	202	132	194	836	213	113	239
Mai	163	191	154	346	169	244	142	193	859	147	148	227
Juin	151	175	193	290	303	259	171	189	613	145	145	204
Juillet	163	219	259	357	835	296	246	204	727	155	186	210
Août	200	343	330	391	835	349	265	217	736	170	210	228
Septembre	193	481	475	413	835	334	305	222	685	226	271	252
Octobre	180	516	519	316	---	249	295	234	779	324	276	331
Novembre	165	403	560	278	---	308	271	220	785	278	267	509
Décembre	163	345	408	283	---	281	264	224	689	201	208	533
Moyenne	170	298	296	370	---	265	217	216	778	240	189	329

Prix annuels moyens pour 1985

1985	Eggplant	Carotte	Choux	Okra	Haricot vert	Jaxatu	Navet	Patate douce	Chilli	Oignon vert	Tomate	Tomate- cerise
Moyenne	161	233	248	345	213	264	177	210	681	193	192	292

Augmentations dans les prix annuels moyens de 1985 à 1986

1985 to 1986	5.5%	27.5%	0.19	7.3%	---	0.4%	22.1%	2.6%	14.2%	24.1%	-1.5%	13.0%
--------------------	------	-------	------	------	-----	------	-------	------	-------	-------	-------	-------

Sources: Papa Abdoulaye Seck et Landing Goudiaby, "Les prix de détail des légumes dans la région de Dakar, Janvier-Décembre 1985," ISRA/CDE, Mai 1986.

Papa Abdoulaye Seck et Landing Goudiaby, "Les prix de détail des légumes dans la région de Dakar, Janvier-Décembre 1986," ISRA/CDE, Aout 1987.

Tableau C-10

Kénya
Composition des exportations de produits horticoles frais, 1983 et 1986

Product	1983				1986			
	Volume (metric tons)	Percent- age	Value (KSh millions)	Percent- age	Volume (metric tons)	Percent- age	Value (KSh millions)	Percent- age
Fleurs coupées	5.209	18.1	145.85	41.6	8.265	22.8	247.95	39.3
Haricots verts	6.447	22.3	70.92	20.2	9.097	25.1	154.65	24.5
Mangues	1.448	5.0	17.35	5.0	2.941	8.1	50.00	7.9
Okra	1.873	6.5	16.88	4.8	1.738	4.8	21.90	3.5
Chilies ..	1.895	6.6	15.16	4.3	2.087	5.8	26.30	4.2
Melons amères	1.010	3.5	10.10	2.9	1.279	3.5	17.39	2.8
Eggplants	2.152	7.5	9.68	2.8	1.692	4.7	12.69	2.0
Courgettes	1.164	4.0	6.15	2.3	231	0.7	1.98	0.3
Avocats	1.073	3.7	7.35	2.1	2.151	5.9	17.21	2.7
Ananas [fruits	1.093	3.8	5.19	1.5	863	2.4	5.18	0.8
de la passion	425	1.5	4.25	1.2	646	1.8	11.23	1.5
Courges	499	1.7	3.99	1.1	868	2.4	9.29	1.5
Haricots bobby	400	1.4	3.20	0.9	478	1.3	5.06	0.8
Melons	156	0.5	1.56	0.5
Fraises	275	0.8	11.01	1.8
Tous les autres	4.008	13.9	30.96	8.8	3.600	9.9	38.53	6.1
Total	28.860	100.0	350.57	100.0	36.211	100.0	630.37	100.0

Source: Administration pour le Développement d'horticulture (1984, 1987)

Cité dans Schuprvio et Wainaima: "Kenya - une étude de cas de la production et de
mondiale, Développement réussi en Afrique, 1988 l'exportation de produits horticoles", Banque

FIGURE C-1
Calendrier des implications de légumes à Rungis

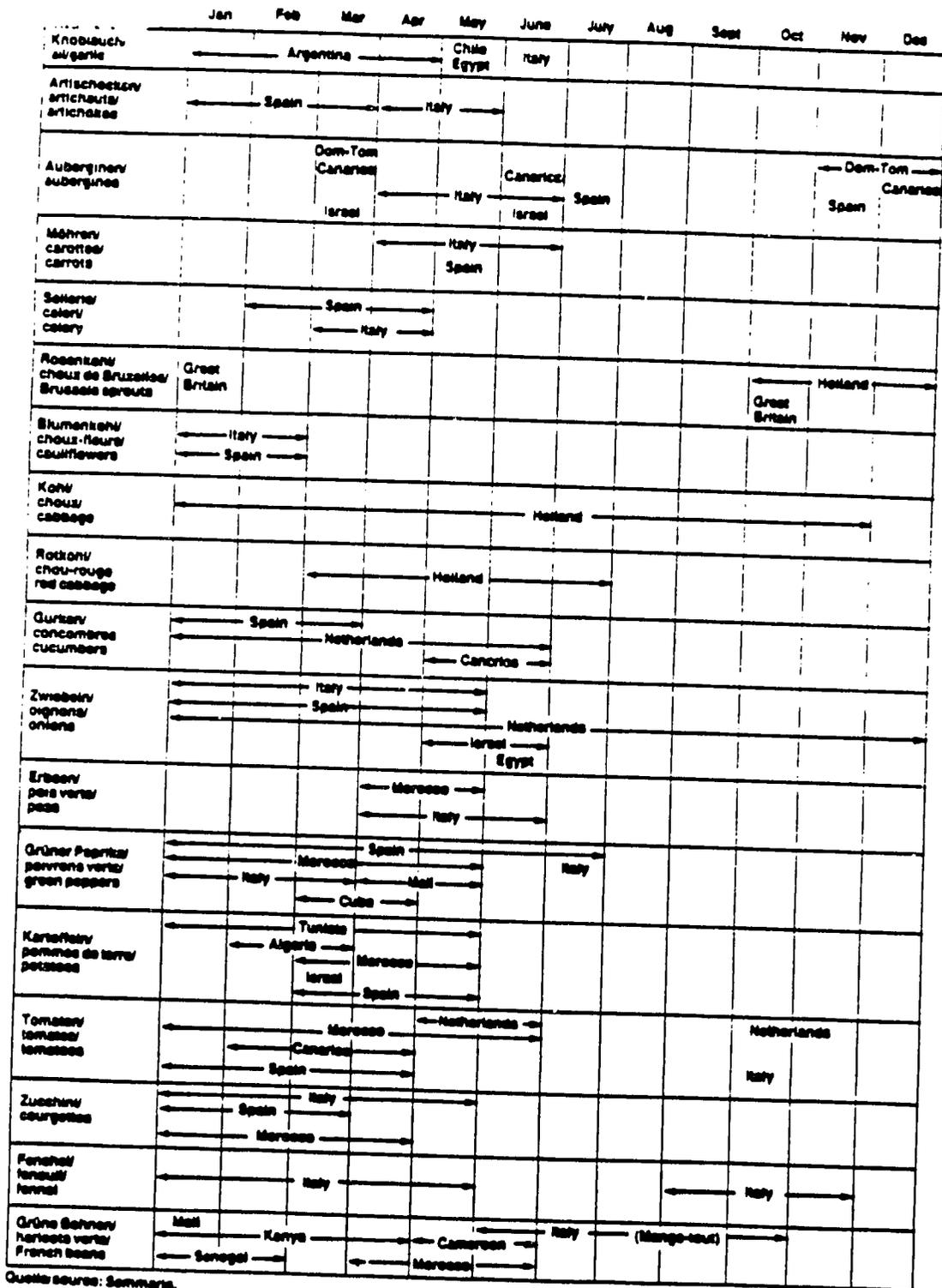


Tableau C-11

Prix des haricots verts en France par qualité, origine et par semaine

Prix en francs français par kilo

	Extra Fine						Fins				Bobby				
	Kenya	Spain	Senegal	Burkina	Morocco	Local	Kenya	Senegal	Burkina	Morocco	Kenya	Spain	Egypt	Senegal	Italy
Jan 27 88		26.00	18.00					15.00	14.00				6.50	15.00	
Feb 03 88			18.00					15.00							
Feb 10 88	14.00		14.50					12.00	10.50				7.50	11.00	
Feb 17 88								11.00							
Feb 24 88	14.50		14.50				12.00	12.00	12.50				7.50	12.00	
Mar 02 88	18.00		19.00				14.00	15.50	16.50					15.50	
Mar 09 88	21.00		21.50	15.50			17.00	16.50						18.00	
Mar 16 88	23.00		22.00				19.00		19.50						
Mar 23 88	23.50		22.00				20.00	17.00	15.50					17.00	
Mar 30 88	22.50			19.00			19.00							18.00	
Apr 13 88	20.00						14.00								
Apr 20 88	21.00				18.50		19.00		18.00	17.00					
Apr 27 88	22.00				19.00		17.50			11.50					
May 05 88	20.00				17.50		18.00			15.00			11.00		
May 11 88	18.00		18.00		19.00		14.50	14.00		16.00			9.50		
May 18 88	15.50				12.50		13.00			11.50			7.00		
May 25 88	20.00				15.00		15.50			12.50			6.00		
Jun 01 88	18.00				14.00		14.00			12.00					
Jun 08 88	18.00				14.00		14.00			12.00					
Jun 15 88					18.00					14.00					
Jun 22 88															12.50
Jun 26 88															
Jul 06 88															
Jul 13 88															
Jul 20 88															
Jul 27 88						20.00									
Aug 03 88															7.50
Aug 10 88															
Aug 17 88															
Aug 24 88															
Aug 31 88															
Sep 07 88															
Sep 14 88	19.00					17.50	14.00								
Sep 21 88	16.00					15.50	11.00								
Sep 29 88	16.00					15.50	11.00								
Oct 05 88	17.50						13.00								
Oct 15 88	20.00						13.00								8.50
Oct 19 88	19.00					16.50	13.50								8.50
Oct 26 88	16.50														7.50
Nov 09 88	17.50										8.50				7.50
Nov 16 88											8.50				7.50
Nov 23 88	20.00				16.50		14.50			13.00					
Nov 30 88	21.00		20.00				15.50	15.00				6.00			7.00
Dec 07 88	21.00														8.00
Dec 13 88	17.50		16.00		16.50		13.50	12.00		13.00			6.00		7.50
Jan 11 89	16.00		17.00				13.00	14.00	14.00						
Jan 18 89	19.00		18.50				16.00	16.00	16.00				9.00	14.00	
Jan 25 89	19.00		19.50				17.00	17.00						15.00	
Feb 01 89	19.50		18.50				16.00	16.00	15.00					15.00	
Feb 08 89	15.50		18.50				13.50	15.00	14.00		14.00				
Feb 15 89	18.00		18.00				14.00	14.00	14.00					14.00	
Feb 22 89	17.00		17.00				14.00	14.00	14.00						
Mar 01 89	20.00		17.50					13.50	14.50						
Mar 08 89	21.00		19.00				16.50	17.00							
Mar 15 89			24.00					21.50	19.00					20.00	
Mar 22 89			24.00					19.00	19.00					20.00	
Mar 29 89			27.50						17.00					20.00	
Apr 04 89	21.00		20.00						17.00					20.00	
Apr 12 89	20.00				20.00		16.50		17.00						
Apr 19 89	20.00						15.00		10.00	15.00			11.50		
Apr 26 89					18.50		15.50			13.50			7.00		
May 03 89	17.50				17.00		14.00								
May 10 89	17.00				17.00		13.00			14.00					
May 17 89	24.50				17.00					12.00					
May 24 89	16.50				12.00		13.00			8.80			7.00		
May 31 89	19.00				16.00		14.00			13.00					12.00

Source: Service d'informations sur les marchés, CIC

Tableau C-12

Prix des haricots verts en Belgique par qualité, origine et par semaine

Prix en francs belges par kilo

	Extra Fine	Fine	Bobby			
	Kenya	Kenya	Kenya	Spain	Egypt	Senegal
Jan 27 88	112.00	92.00				
Feb 03 88	112.00	92.00				
Feb 10 88	116.00	92.00				
Feb 17 88	116.00	96.00				
Feb 24 88	116.00	96.00				
Mar 02 88	120.00	100.00	65.00			90.00
Mar 09 88	120.00	100.00	65.00			90.00
Mar 16 88	124.00	110.00	65.00			92.50
Mar 23 88	116.00	96.00	65.00			92.50
Mar 30 88	120.00	96.00	75.00			92.50
Apr 13 88	124.00	104.00	75.00			
Apr 20 88	120.00	110.00	70.00			
Apr 27 88	120.00	110.00	75.00			
May 05 88	116.00	106.00	65.00			
May 11 88	116.00	106.00	65.00			
May 18 88	116.00	106.00				
May 25 88	112.00	90.00				
Jun 01 88	112.00	90.00				
Jun 08 88	116.00	98.00				
Jun 15 88	116.00	98.00				
Jun 22 88	120.00	98.00				
Jun 29 88	124.00	106.00				
Jul 06 88	116.00					
Jul 13 88	110.00	92.00				
Jul 20 88	110.00	92.00				
Jul 27 88	100.00	92.00				
Aug 03 88	100.00	80.00				
Aug 10 88	100.00	80.00				
Aug 17 88	100.00	80.00				
Aug 24 88	96.00	80.00				
Aug 31 88	96.00	52.00				
Sep 07 88	100.00	64.00				
Sep 14 88	104.00	64.00				
Sep 21 88	104.00	64.00				
Sep 29 88	104.00	80.00				
Oct 05 88	104.00	80.00				
Oct 15 88	100.00	80.00				
Oct 19 88	104.00	80.00				
Oct 26 88	104.00	88.00				
Nov 09 88	104.00	88.00				
Nov 16 88	108.00	92.00				
Nov 23 88	108.00	92.00				
Nov 30 88	108.00	92.00				
Dec 07 88	112.00					
Dec 13 88	116.00	96.00				
Jan 11 89						
Jan 18 89	116.00	102.00	90.00			
Jan 25 89	120.00	104.00				95.00
Feb 01 89	104.00	92.00	85.00			85.00
Feb 08 89	112.00	100.00	90.00			90.00
Feb 15 89	120.00	100.00	75.00			75.00
Feb 22 89	128.00	108.00	95.00			95.00
Mar 01 89	128.00	112.00	105.00			106.00
Mar 08 89	128.00	112.00	105.00			105.00
Mar 15 89			148.00			110.00
Mar 22 89	136.00	122.00	105.00			125.00
Mar 29 89	138.00	124.00	105.00	180.00		120.00
Apr 04 89	138.00	124.00	105.00	100.00		110.00
Apr 12 89	148.00	135.00	105.00	70.00	95.00	110.00
Apr 19 89	128.00	104.00		105.00	60.00	
Apr 26 89	128.00	106.00		105.00	60.00	
May 03 89	128.00	106.00		95.00	50.00	
May 10 89	112.00	96.00			50.00	
May 17 89	120.00	104.00		85.00	55.00	
May 24 89	108.00	90.00			32.50	
May 31 89	106.00	90.00				

Source: Service d'informations sur les marchés, CIC

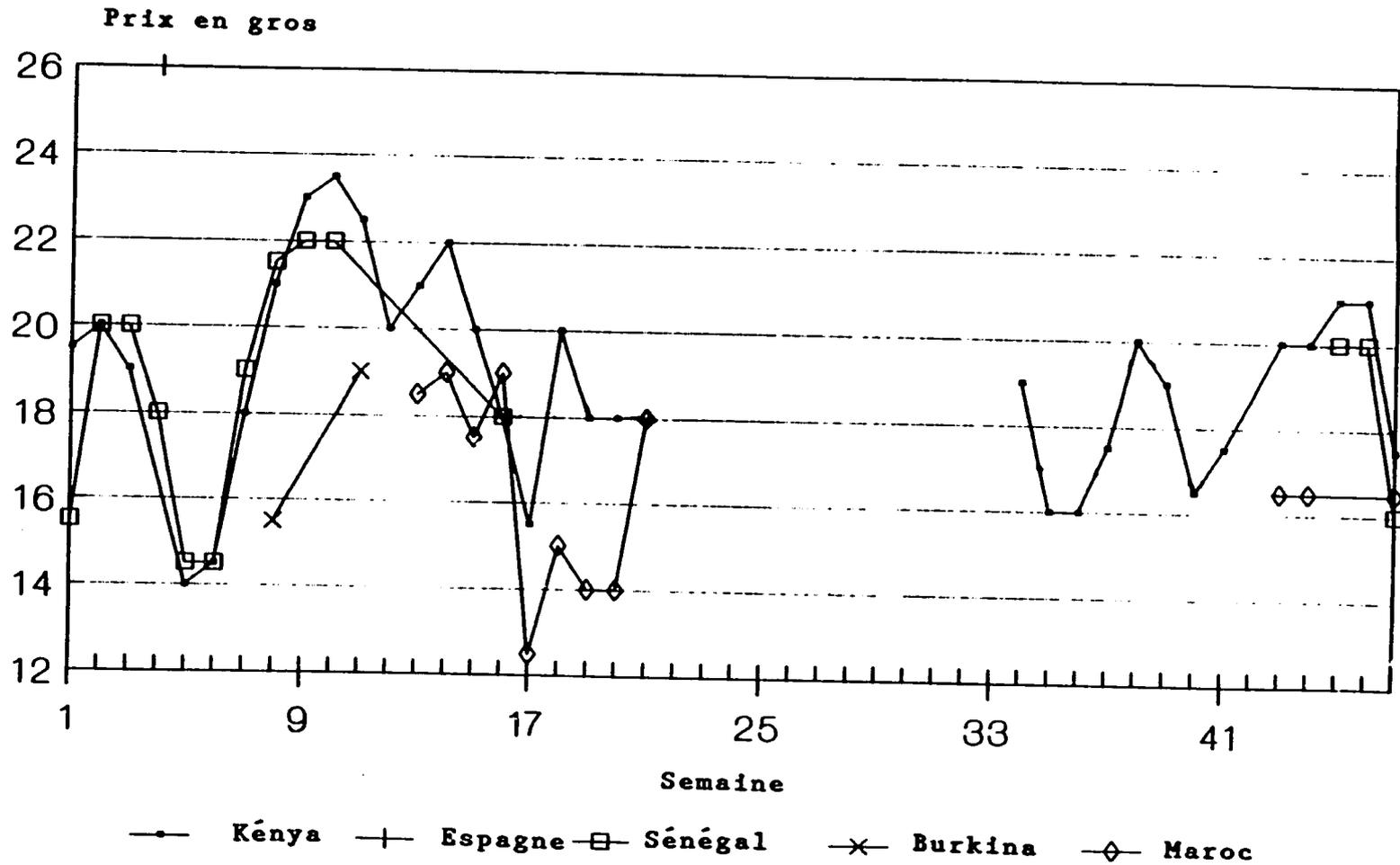
Tableau C-13

Prix des haricots verts en Allemagne par qualité, origine et par semaine
 Prix en marks allemands par kilo

	Extra Fine		Fine		Bobby					
	Kenya	Other	Kenya	Other	Kenya	Spain	Egypt	Senegal	Italy	Other
Jan 27 88	6.20				3.20	4.00	2.00			
Feb 03 88	6.00				2.90		2.20			
Feb 10 88	6.00				3.80		2.20	3.20		
Feb 17 88	6.20									
Feb 24 88	6.10				4.40					
Mar 02 88	6.00				4.60					
Mar 09 88	6.00				5.00					
Mar 16 88	6.00				5.00					
Mar 23 88	6.00									
Mar 30 88	6.00						4.30	5.00		3.30
Apr 13 88	6.00				4.20		3.55	4.40		
Apr 20 88	5.90				4.60		4.00			
Apr 27 88	6.00				3.80		3.67			
May 05 88	5.80				4.40					
May 11 88	6.00				3.80					
May 18 88	5.80				3.60					
May 25 88	NA								3.00	
Jun 01 88	6.00					3.00				
Jun 08 88	5.90									
Jun 15 88	6.40									
Jun 22 88	5.40								2.50	
Jun 26 88	5.80					3.00				
Jul 06 88	5.80					5.00				
Jul 13 88	6.00									
Jul 20 88	6.00									
Jul 27 88	6.30		5.60							
Aug 03 88	6.40		5.60							
Aug 10 88	6.40		5.60							
Aug 17 88	6.30		5.60							
Aug 24 88	6.20									
Aug 31 88	6.40		5.60							
Sep 07 88	6.00									
Sep 14 88	6.20									
Sep 21 88	6.20		5.90							
Sep 29 88	6.00									
Oct 05 88	6.20									
Oct 15 88	5.75									
Oct 19 88	6.00								2.60	
Oct 26 88	5.80								2.50	
Nov 09 88	6.80								2.00	
Nov 16 88	5.80						2.40			
Nov 23 88	5.90									
Nov 30 88	6.00					4.00	3.75			
Dec 07 88	6.40		4.00				3.75			
Dec 13 88	6.20		4.00				4.00			
Jan 11 89	6.00				4.40					
Jan 18 89	6.20				4.40					
Jan 25 89	6.20				4.50	3.50				
Feb 01 89	6.20				4.50			4.80		
Feb 08 89	6.40				4.00					
Feb 15 89	6.20				4.00					
Feb 22 89	6.70				3.80					
Mar 01 89	6.20				4.25					
Mar 08 89	6.40				4.75					
Mar 15 89	6.40									
Mar 22 89	6.60							6.50		
Mar 29 89	6.80				5.50			5.50		
Apr 04 89	6.60				5.13					
Apr 12 89	6.00				5.75					
Apr 19 89	6.20				4.50					
Apr 26 89	6.00				3.75		17.00			
May 03 89	6.00				3.50	5.00				5.00
May 10 89	5.80									4.00
May 17 89	5.80									3.30
May 24 89	5.80									
May 31 89	5.40									

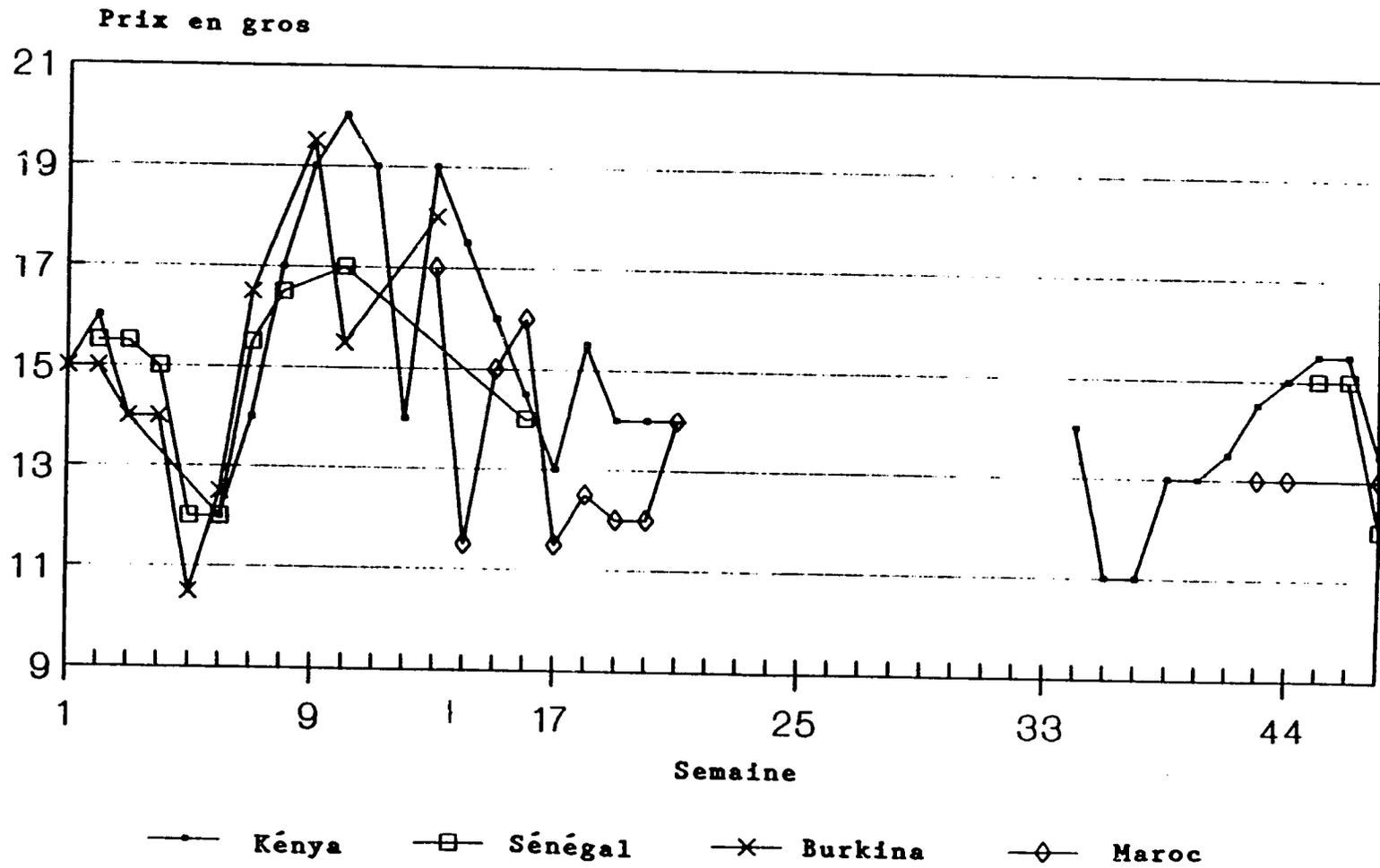
Source: Service d'informations sur les marchés, CIC

FIGURE C-2
 Prix hebdomadaires des haricots verts en France
 (qualité extra fine, 1988)



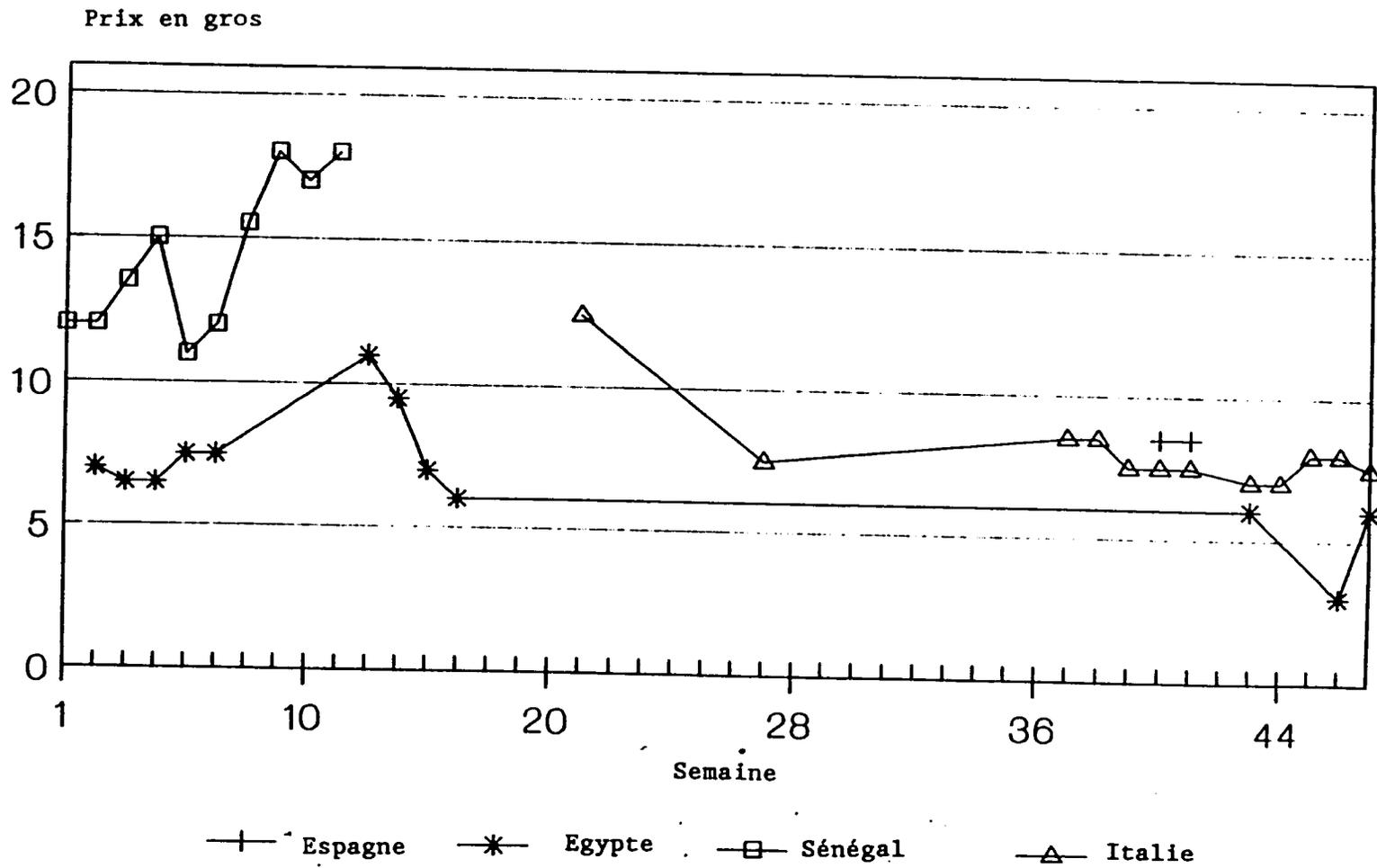
Source: Service d'information sur les marchés, CIC

FIGURE C-3
Prix hebdomadaires des haricots verts en France
(qualité extra fine, 1988)



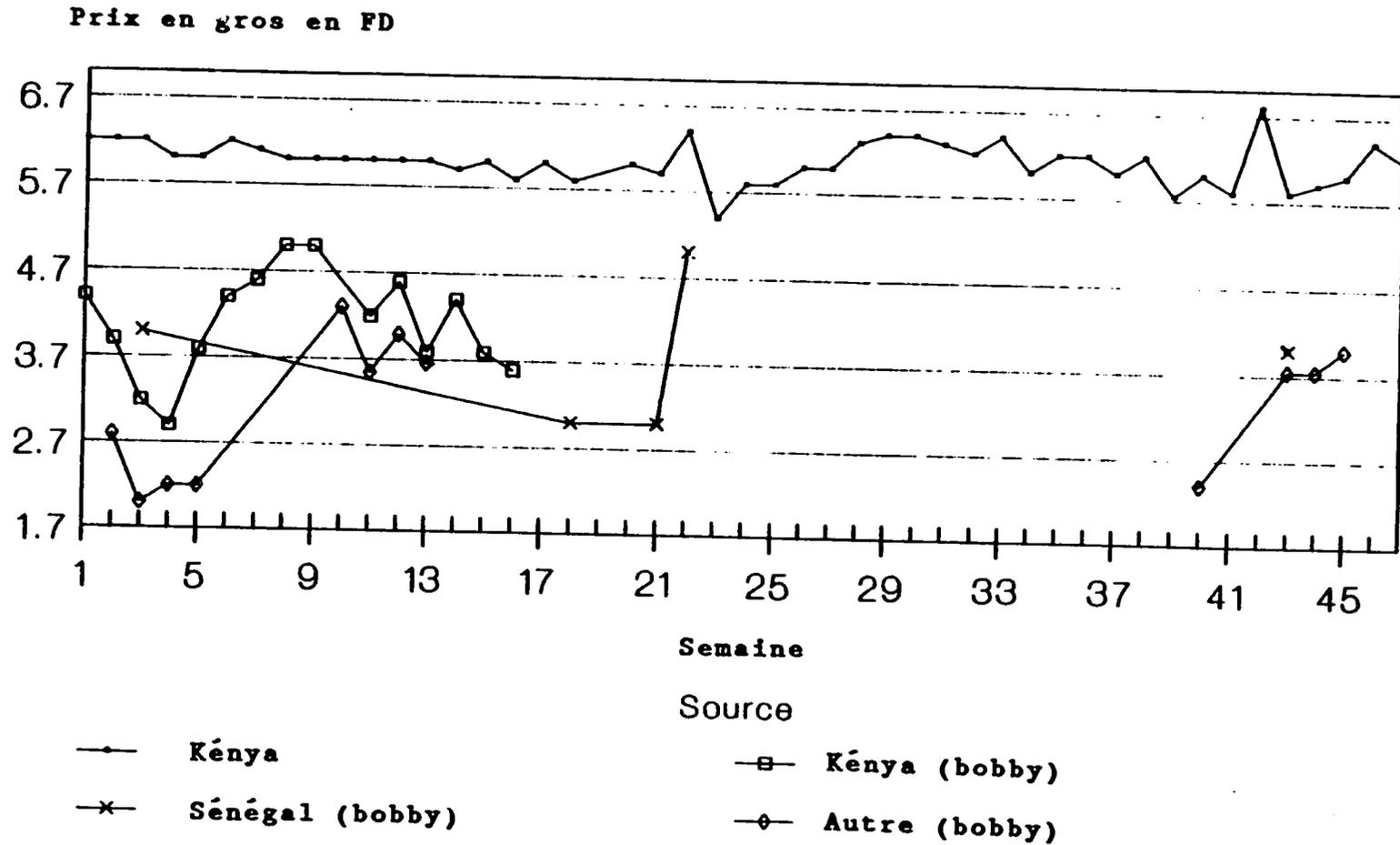
Source: Service d'information sur les marchés, CIC

FIGURE C-4
 Prix hebdomadaires des haricots verts en France
 (qualité extra fine, 1988)



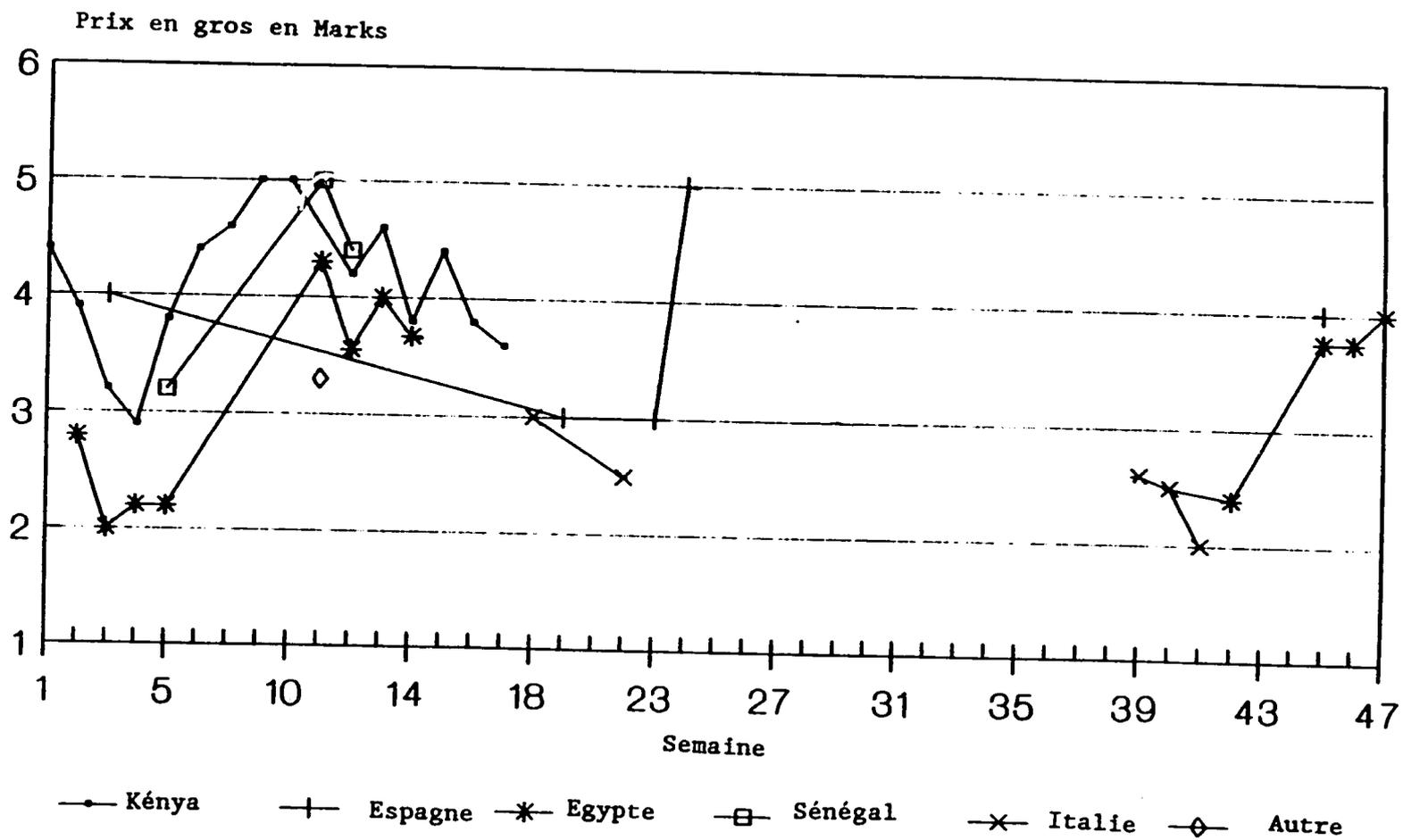
Source: Service d'information sur les marchés, CIC

FIGURE C-5
 Prix hebdomadaires des haricots verts en Belgique
 1988



Source: Service d'information sur les marchés, CIC

FIGURE C-6
 Prix hebdomadaires des haricots verts en Allemagne
 (Qualité bobby, 1988)



Source: Service d'information sur les marchés, CIC

Prix de mangues en France par origine et par semaine

Francs belges par kilogramme

	Brazil	Peru	Colombia	South Africa	Berkina Faso	Mali	Ivory Coast	Kenya	Venezuela	Puerto Rico	Mexico	Egypt	Israel	Other
1/13/88	19.50	22.50												
1/20/88	18.00	22.50												
1/27/88		22.00												
2/03/88	18.00	22.00		19.00										
2/10/88	18.00	22.00												
2/17/88	18.00	22.00		16.00										
2/24/88														
3/02/88	18.00	20.00		16.00										
3/09/88		20.00		16.00										
3/16/88		18.00		16.00										18.00
3/23/88				20.00										
3/30/88						16.00								
4/13/88					18.00	18.00								
4/20/88					15.00	15.00								
4/27/88					11.50	11.50	14.00		21.80					
5/04/88					12.50	11.50	15.50		21.50					
5/11/88					12.50	12.00	15.50		20.00					
5/18/88					10.50	10.50	14.50		20.00					
5/25/88					9.00	10.00	16.50		20.00					
6/01/88					9.00		16.00		20.00		16.00			
6/08/88					9.00	12.00	10.00		20.00		15.00			
6/15/88						9.00			18.00		14.00			
6/22/88									18.00		18.00			
6/28/88										16.50	22.00			
7/06/88					11.50	11.00		15.00						
7/13/88						11.50								
7/20/88						11.50				17.00	17.00			
7/27/88						14.00					15.00			
8/03/88											15.00			
8/10/88						11.00			14.00		15.00			
8/17/88						11.00			14.00		16.80			
8/24/88						11.00			14.00		18.80			
8/31/88									14.00		19.00		20.00	
9/07/88											19.00		20.00	
9/14/88											19.00		22.00	
9/21/88									14.80		18.00		20.00	
9/29/88									14.80				19.00	
10/05/88									14.50	18.00				
10/15/88										18.00				
10/19/88														
10/26/88	26.50									26.50				
11/09/88	27.50									26.50				
11/16/88	26.00							22.80						20.00
11/23/88	22.50							21.00						15.00
11/30/88	20.00							19.00						14.00
12/07/88	20.00							19.00						14.00
12/13/88	18.00							15.00						12.00
1/11/89	15.00	17.80												
1/18/89	16.50	17.90												
1/25/89	16.50	20.00												
2/01/89	16.50	18.00												
2/08/89	16.50	20.00												
2/15/89		17.00												
2/22/89	17.00	20.00		17.00										
3/01/89		21.00												
3/08/89		21.00												
3/15/89				22.00										
3/22/89				23.50										
3/29/89				23.50										
4/04/89				22.00										
4/12/89					14.00	10.00	16.00							
4/19/89					10.50	10.00	16.00							
4/26/89					10.50	10.00	16.00							
5/03/89					10.00	9.50	13.00							
5/10/89					10.00	9.50	13.00							
5/17/89					10.00	9.50	15.00							
5/24/89					7.00	7.00	10.00							16.50
5/31/89					6.50	6.50	6.80		16.00	16.00				20.00

Source: Service d'information sur les marchés, CIC

Tableau C-15

Prix des mangues en Belgique par origine et par semaine
Francs belges par kilogramme

	Peru	South Africa	Ivory Coast	Venezuela	Mexico	Puerto Rico	Israel	Brazil
2/03/88	102.50	102.50						
2/10/88	109.00	1.50						
2/17/88	113.50	107.50						
2/24/88								
3/02/88	113.50	95.00						
3/09/88	113.50	95.00						
3/16/88		102.50						
3/23/88		105.00						
3/30/88								
4/13/88								
4/20/88								
4/27/88								
5/04/88								
5/11/88								
5/18/88				89.00	85.00			
5/25/88				100.00	95.00			
6/01/88			60.00					
6/08/88						75.00		
6/15/88						72.50		
6/22/88						70.00		
6/28/88					80.00	70.00		
7/06/88					80.00	70.00		
7/13/88					80.00	75.00		
7/20/88					75.00	77.50		
7/27/88					73.00	75.00		
8/03/88					73.00	77.50		
8/10/88					77.70	77.50		
8/17/88					77.50	77.50		
8/24/88					100.00	85.00		
8/31/88						85.00	120.00	
9/07/88						97.50	120.00	
9/14/88						87.00	100.00	
9/21/88						84.00	104.00	
9/29/88						85.00	96.00	
10/05/88						88.00	105.00	
10/15/88						88.00	103.00	
10/19/88						125.50		
10/26/88						137.00		
11/09/88						146.50		
11/16/88						146.50		
11/23/88								
11/30/88						130.00		
12/07/88								100.00
12/13/88								100.00
1/11/89								
1/18/89								
1/25/89								80.00
2/01/89								105.00
2/08/89	80.00							
2/15/89	105.00	87.00						
2/22/89	100.00	80.00						
3/01/89	100.00	80.00						
3/08/89	100.00	80.00						
3/15/89		87.50			100.00			
3/22/89		125.00			380.00			
3/29/89		125.00			350.00			400.00
4/04/89		125.00		88.00				105.00
4/12/89		120.00			90.00			105.00
4/19/89		120.00						
4/26/89					105.00			
5/03/89			87.50		105.00			
5/10/89			91.00		107.00			
5/17/89			58.00	75.00	85.00			
5/24/89				60.00	90.00	60.00		
5/31/89			40.00			63.00		70.00
6/07/89			70.00			99.00		90.00
6/14/89			52.50			52.50		47.50

Source: Service d'information sur les marchés, C1C

Prix des mangues en Allemagne par origine et par semaine

Prix en marks allemands par kilogramme

	Peru	Brazil	South Africa	Kenya	Venezuela	Puerto Rico	Ivory Coast	Costa Rica	Guatemala	Colombia	Mexico	Israel	Other
1/27/88			5.80	6.25									
2/03/88	4.75		5.80	4.75									
2/10/88	5.00		5.50	5.80									
2/17/88	5.50		5.25	4.75									
2/24/88	5.10		4.75	4.35									
3/02/88	5.00		4.37	4.87									
3/09/88	4.50		4.25										
3/16/88			3.67	5.00									
3/23/88			3.00										
3/30/88	7.63										7.63		6.25
4/13/88	6.68			5.67							6.13		4.05
4/20/88				5.67							5.67		
4/27/88				4.25	5.75						5.75		
5/04/88				5.13	4.50		3.70				4.60		
5/11/88					5.00		2.50				5.38		2.50
5/18/88					4.75	4.75	3.10						6.00
5/25/88					4.50		3.40		4.75		5.50		
6/01/88					3.75			4.00	4.50				
6/08/88						3.75			4.25		4.75		
6/15/88					4.37			4.37	4.25		4.37		
6/22/88						3.68		4.25	4.00		4.15		
6/26/89					3.85	3.85		4.30			4.75		
7/06/88					4.25				4.25		4.25		
7/13/88											5.00		
7/20/88						3.50					4.50		
7/27/88		4.25				3.50					4.00		
8/03/88						3.38					4.63		
8/10/88						4.50					4.50		
8/17/88						4.75					5.00	6.00	
8/24/88											5.25	5.68	
8/31/88						4.38					5.38	5.88	
9/07/88						4.13					4.25		
9/14/88						4.13					5.00		
9/21/88		5.00				4.25							
9/29/88		5.50				4.75						4.25	
10/05/88		5.50				4.68							
10/15/88						5.00					6.00		
10/19/88		5.88				4.75							
10/26/88		7.25				5.50							
11/09/88		6.45		6.15									6.25
11/16/88		5.88											
11/23/88		5.00											
11/30/88	4.75	4.50		4.80									
12/07/88	4.88	4.50		4.75									
12/13/88	4.00	4.25		4.50									
1/11/89	4.25	5.16											
1/18/89	3.88	4.75											
1/25/89	4.38	5.25		4.25									
2/01/89	4.00	5.00	4.75	4.75									
2/08/89	4.38		4.00	4.75									
2/15/89	4.75		4.50	5.50									
2/22/89	6.25	3.37	5.00										
3/01/89		5.25	3.88	4.75									
3/08/89			5.75	4.75									
3/15/89			3.50	5.38									
3/22/89			5.50	5.25									
3/29/89			5.00	5.13									
4/04/89			6.50		5.00	4.50					5.10		
4/12/89					5.50			3.80			5.50		
4/19/89	4.50				5.00			4.45			4.00		
4/26/89	4.75				4.50		3.75	4.68			5.50		
5/03/89			2.90		4.13		2.70	4.38					2.90
5/10/89	3.75			4.75	3.75		2.50	4.50	5.25		3.75		
5/17/89						4.25	2.50	4.25	4.25		4.25		2.50
5/24/89			3.68	3.68	3.68	3.25	2.25	3.25	4.25		3.25		2.25
5/31/89				3.75	4.50	3.25	2.00		4.50		2.88		
6/07/89					4.50	2.75	2.75	2.75	4.75		2.75		
6/14/89						3.00			5.00				

Source: Service d'information sur les marchés, CIC

Tableau C-17

Prix de gros des mangues sur les marchés américains sélectionnés

Dollars EU par livre

	-----San Francisco-----			-----Chicago-----			-----Boston-----			New York	Miami
	Hayden	Keitta	Francis	Francis	Hayden	Keitta	Atkin	Keitta	Francis	Atkin	Francis
Mar 23 88			1.75		1.70				1.55	1.45	1.30
Mar 30 88					1.30				1.35	1.40	0.90
Apr 6 88					1.28				1.18	1.15	0.95
Apr 13 88					1.20				1.25	1.15	0.95
Apr 20 88	1.75				1.20				1.28	1.15	0.95
Apr 27 88	1.73				1.20		1.25		1.27	1.30	0.95
May 4 88				1.05					0.95		0.70
May 11 88				0.85	0.95				0.90	0.75	0.68
May 18 88	0.95		0.95	0.80	0.90		0.88		0.73	0.78	0.55
May 25 88	0.95		0.95	0.95	1.25		1.15		0.88		0.68
Jun 1 88	1.18			0.98	1.22		0.85				0.68
Jun 8 88	1.10			0.93	1.15		1.12		0.85	0.85	0.68
Jun 15 88	0.80			0.85	0.93		0.97		0.85	0.85	0.65
Jun 22 88	0.75			0.85	0.78		0.95		0.85	0.85	0.60
Jun 29 88	0.75			0.85	0.85		0.78		0.85		0.55
Jul 6 88	0.78				0.70		0.78		0.80	0.75	0.55
Jul 27 88	0.61				0.65		0.60			0.70	
Aug 3 88	0.55				0.55		0.55		0.60		
Aug 10 88					0.65		0.55				
Aug 17 88					0.68		0.78				
Aug 24 88					0.68		0.78		0.73	0.75	
Aug 31 88							0.83		0.75	0.75	
Sep 7 88		0.58				0.68	0.80		0.82	0.78	
Sep 14 88		0.58				0.68	0.82			0.95	
Sep 21 88										0.95	
Sep 28 88											
Oct 5 88											
Oct 12 88											
Oct 19 88											
Oct 26 88											
Nov 2 88											
Nov 8 88											
Nov 16 88											
Nov 23 88									1.90		
Nov 30 88									1.90		
Dec 7 88									1.75		
Dec 14 88									1.90		
Feb 8 89	1.35						1.20				
Feb 15 89			1.38					0.85		0.90	0.90
Feb 22 89			1.38				1.20				
Mar 1 89											
Mar 8 89				1.50				1.80			
Mar 15 89							1.20			1.50	1.05
Mar 22 89	1.80				1.25		1.18			1.10	1.00
Mar 29 89	1.80				1.20		1.18			1.10	0.95
Apr 5 89					1.85		1.10			1.10	0.98
Apr 12 89				1.08	1.25				1.13	1.35	0.99
Apr 19 89	1.13			1.00	1.15				0.88	1.15	0.68
Apr 26 89				0.70	1.08		1.25		0.68	1.05	0.60
May 3 89	0.96			0.73	0.83		1.20		0.68	1.10	0.45
May 10 89	0.83			0.70	0.90				0.68	0.90	0.45
May 17 89	0.88			0.70	0.90				0.73	0.08	0.55
May 24 89	0.83								0.73	0.85	0.55
May 31 89	0.96								0.70	0.94	0.60
Jun 7 89	0.90			0.78					0.78	0.68	0.68
Jun 14 89	0.78				0.70				0.78	0.60	0.55
Jun 21 89							0.70			0.88	0.55
Jun 28 89							0.70		0.70	0.68	0.68
Jul 5 89	0.68						0.70		0.78	0.83	0.58
Jul 12 89	0.63						0.68		0.70		0.58
Jul 19 89	0.63						0.68			0.60	0.58
Jul 26 89	0.63						0.60			0.70	0.58
Aug 2 89										0.60	0.58
Aug 9 89		0.50						0.60		0.60	0.60

Source: Service d'information sur les marchés, CIC

Tableau C-18
 Prix des melons en France par origine et par variété
 Prix en francs français par kilogramme

	Venezuela Charentais	Senegal Charentais	Guadeloupe Charentais	Local Charentais	Israel Galie	Spain Charentais	Venezuela Galie	Other Charentais	Spain Galie
2/03/88			16.00						
2/10/88			16.00						
2/17/88			16.00						
2/24/88	13.50		13.50						
3/02/88	13.50		13.50	40.00					
3/09/88	13.50		13.50	34.00					
3/16/88	13.00		13.50						
3/23/88			13.50	27.00			13.00		
3/30/88			13.50	31.00			13.00		
4/13/88			20.50				19.00		
4/20/88			20.50				14.00	16.50	
4/27/88			15.00	30.00		12.00		17.50	
5/04/88			15.00		16.50			17.50	
5/11/88			14.00	26.00	29.00	16.50		19.00	8.00
5/18/88			15.00	26.00		14.50		14.00	
5/25/88				27.50		13.50			8.00
6/01/88		13.50				12.00		13.50	7.00
6/08/88					11.00	9.00		7.00	5.00
6/15/88									
6/22/88									
8/10/88									
10/19/88									
10/26/88									
11/03/88									
11/10/88									
11/16/88									
11/23/88									
11/30/88									
12/07/88									
12/13/88			20.00						6.00
1/11/89			17.50						
1/18/89			13.50						
1/25/89			13.50						
2/01/89			13.50						
2/08/89			16.00						
2/15/89			16.00						
2/22/89			16.00	40.00					
3/01/89			16.00	40.00					
3/08/89			15.00	40.00					
3/15/89				31.50					
3/22/89				31.50					
3/29/89				31.50					
4/04/89				32.00					
4/12/89				32.00					
4/19/89				32.00					
4/26/89				32.00					
5/03/89				30.00		14.50			18.50
5/10/89				25.00		13.50			13.50
5/17/89				30.00		13.50			13.50
5/24/89				27.50					
5/31/89				17.50					9.75

Source: Service d'information sur les marchés, CIC

Tableau C-19
 Prix des melons en Belgique par origine et par variété
 Prix en francs belges par kilogramme

	Senegal Charantaïs	Israel Galia	S.Africa Rock	Guadeloupe Charantaïs	-----Spain----- Charantaïs Cantaloupe	Italy Charantaïs	France Cantaloup
3/02/88							
3/09/88		115.00					
3/16/88		120.00					
3/23/88		120.00					
3/30/88		120.00					
4/13/88	110.00	115.00					
4/20/88	95.00	113.00					
4/27/88	90.00	110.00					
5/04/88	85.00	90.00					
5/11/88	78.00	70.00					
5/18/88	85.00	74.00					
5/25/88	87.50	74.00					
6/01/88	90.00	74.00					
6/08/88		55.00					
6/15/88		54.00					
6/22/88		67.00					
8/10/88		65.00					
10/19/88							
10/26/88							
11/03/88							
11/10/88							
11/16/88							
11/23/88							
11/30/88							
12/07/88							
12/13/88							
1/11/89							
1/18/89			86.00				
1/25/89			95.00				
2/01/89			86.00				
2/08/89	110.00		94.00				
2/15/89	90.00		94.00				
2/22/89	90.00		100.00				
3/01/89	95.00		96.00				
3/08/89	95.00		96.00				
3/15/89			96.00	125.00			
3/22/89			96.00	135.00			
3/29/89		160.00	96.00				
4/04/89	120.00		96.00				
4/12/89	125.00	145.00					
4/15/89	120.00	150.00			90.00		
4/28/89	100.00			100.00	90.00		
5/03/89	85.00	85.00				96.00	
5/10/89	85.00	82.50					45.00
5/17/89		70.00			60.00		
5/24/89		62.00			52.00		
5/31/89		70.00			52.00		
6/07/89		70.00			68.00		

Tableau C-20
 Prix des melons en Allemagne par origine et par variété
 Prix en marks par kilogramme

	-----S.Africa-----				----Israel---		Senegal	Kenya	Chile	-----Spain----		Venezuela	Colombia
	Ogen	Galla	Honeydew	Rock	Galla	Ogen	Charantais	Galla	Honeydew	Galla	Charantais	Galla	Galla
1/27/88	4.60	4.60		4.00									
2/03/88	4.80	4.80		4.80									
2/10/88	4.70	4.70		4.70									
2/17/88	4.75			4.20				4.20					
2/24/88	4.50	4.50		4.50									
3/02/88	4.90	4.90		4.60		5.80							
3/09/88	4.60	4.60		4.80									
3/16/88	4.60	4.60		4.60	4.40								
3/23/88	4.70	4.70											
3/30/88	4.80	4.80											
4/13/88	5.00	5.00			4.00		6.50						
4/20/88					3.75								
4/27/88					3.40								
5/04/88					3.80								
5/11/88					3.40								
5/18/88					3.60								
5/25/88													
6/01/88					3.40						2.60		
6/08/88													
6/15/88					2.60								
6/22/88					3.40								
8/10/88													
10/19/88					2.60								
10/26/88					2.90								
11/03/88					4.00								
11/10/88					3.10								
11/16/88													
11/23/88					4.45								
11/30/88					3.80								
12/07/88					5.00						3.30		
12/13/88				4.60	4.80								
1/11/89	4.80	5.20		4.80									
1/18/89	4.80	4.80		4.80									
1/25/89	4.75	4.75		4.30								4.40	
2/01/89	5.30	5.30		4.60									
2/08/89	5.50	5.50		5.60									
2/15/89	5.00	5.00		5.00									
2/22/89	5.00	5.00		5.20									
3/01/89	5.30	5.30		5.30									
3/08/89	5.20	5.20		5.20									
3/15/89	4.90	4.90		4.90									
3/22/89	5.00	5.00		5.00				2.08					
3/29/89	5.10	5.10	1.35	5.10								5.00	
4/04/89	5.00	5.00	1.80	5.00	7.00								4.80
4/12/89			1.80	5.00									
4/19/89		4.00		4.00	4.40								4.50
4/26/89			2.00	4.00	4.50								
5/03/89					3.80								
5/10/89					4.20								
5/17/89													
5/24/89										2.88	3.35		
5/31/89													

Source: Service d'information sur les marchés, CIC

Tableau C-21
 Prix des melons aux Pays Bas, par origine et par variété
 Prix en florins hollandais par kilogramme

	Senegal		South Africa		Chile		Israel	Ecuador
	Charantais	Honeydew	Ogen	Rock	Galia	Honeydew	Ogen	Galia
1/27/88								1.10
2/03/88					5.10			1.10
2/10/88				3.60	3.90			1.10
2/17/88			4.25			1.25		
2/24/88			4.25			1.95		
3/02/88			4.20			1.75	5.80	
3/09/88			4.50			1.75	6.50	
3/16/88			4.30		5.10	1.58	6.40	
3/23/88			4.30		5.00	1.83	6.50	
3/30/88			4.15		5.40	1.55	6.00	
4/13/88						2.15	5.50	
4/20/88		2.15				2.15	5.20	
4/27/88							4.40	
5/04/88							3.90	
5/11/88						2.05	3.30	
5/18/88						2.05	3.00	
5/25/88						2.05		
6/01/88							3.20	
6/08/88							2.50	
6/15/88							2.50	
6/22/88							3.50	
8/10/88								
10/19/88								
10/26/88								
11/03/88								
11/10/88								
11/16/88							3.60	
11/23/88							4.00	
11/30/88							4.50	
12/07/88							4.40	
12/13/88							4.40	
1/11/89							4.50	
1/18/89							3.80	
1/25/89								
2/01/89							3.60	
2/08/89							3.80	
2/15/89				5.50	5.50			
2/22/89				5.50	5.50			
3/01/89				4.70	4.70			
3/08/89				4.80	4.80			
3/15/89				4.80	4.80			
3/22/89				4.85	4.85			
3/29/89				4.85	4.85			
4/04/89							7.20	
4/12/89							6.60	
4/19/89							6.00	
4/26/89							4.50	
5/03/89								
5/10/89							3.80	
5/17/89							3.80	
5/24/89							3.80	
5/31/89							3.80	

Source: Service d'information sur les marchés, CIC

Tableau C-22
 Prix de gros des melons à New York par origine et par variété

Cantaloupe: US\$ per 40 pound carton

Honeydew: US\$ per 30 pound carton

	Cantaloupe: US\$ per 40 pound carton					Honeydew: US\$ per 30 pound carton				
	Mexico	Guatemala	Domestic	Dominican Republic	Other	Guatemala	Mexico	Puerto Rico	Panama	Other
Jan 13 88	12.75									
Jan 20 88	17.00						6.00			7.50
Jan 27 88	18.50				10.50		8.50			8.50
Feb 3 88	17.00	19.00			11.00		18.00			
Feb 10 88	18.00				15.00					14.75
Feb 27 88	18.50				17.00					17.50
Mar 3 88	13.00				16.00				19.50	18.75
Mar 16 88	15.00	16.00			16.00			11.00	19.00	18.00
Mar 23 88	15.00								22.00	22.00
Apr 6 88	15.00	16.00		16.50			18.00	20.00	21.00	22.00
Apr 13 88	16.75	16.00		16.50	16.50	11.50	15.50	12.50	12.75	12.75
Apr 20 88	19.00			21.50		11.50		9.00	9.25	9.00
Apr 27 88	24.00			24.00	24.00	9.00	10.00	9.00	9.25	9.00
May 4 88	13.00			16.00	16.00	13.00	11.00		12.75	12.00
May 11 88	16.00			10.00		11.00	8.00	10.00	12.00	10.00
May 18 88	26.00					12.75		12.00	11.75	12.00
May 25 88					17.00	10.50		10.75	9.50	10.50
Jun 8 88										
Jun 15 88			8.75				7.00			
Nov 2 88										
Nov 9 88										
Nov 16 88		11.50								
Nov 23 88										
Nov 30 88										
Dec 7 88										
Feb 8 89	12.50				19.00		9.00		9.50	13.00
Feb 15 89	19.00				18.00		10.00		8.00	9.50
Mar 1 89	12.00				15.50	8.50				10.00
Mar 8 89	13.00				13.75					10.00
Mar 15 89	13.50				16.25				9.75	10.75
Mar 22 89	22.75				23.00		11.00		10.00	9.00
Mar 29 89	21.75				22.50		9.00		11.00	11.00
Apr 5 89	12.75			12.50	13.50		9.00		9.00	9.00
Apr 12 89										
Apr 19 89	17.00					9.00	9.50		11.00	
Apr 26 89	15.75				17.50		9.00		10.75	
May 3 89	15.75				17.50	12.50	12.00	12.00	12.00	
May 10 89	13.75				12.75	12.00				
May 17 89	9.75					15.50	19.00		18.50	
May 24 89	7.50			11.50		14.50				
May 31 89						11.00	11.00			
Jun 7 89										
Jun 14 89										
Jun 21 89							4.50			

Tableau C-23
 Importations mensuelles de de haricots verts, de mangues et de melons
 sur le marché de gros Rungis/Paris, 1987-1989

(en tonnes métriques)

Mois	Haricots verts			Mangues			Melons		
	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>
janvier	1179	1100	920	198	295	396	23	72	78
février	1046	1163	960	117	313	446	111	121	112
mars	1266	1070	960	202	283	380	210	240	330
avril	1309	1117	1235	464	536	444	592	657	467
mai	1468	1780	1580	725	839	885	946	1314	1554
juin	1909	1481	1560	513	460	513	1175	1806	1710
juillet	487	390	N/A	421	343	375	664	370	342
août	35	144	N/A	312	157	203	159	142	214
septembre	255	329	N/A	219	244	N/A	195	330	N/A
octobre	884	730	N/A	142	142	N/A	257	643	N/A
novembre	1222	1200	N/A	254	217	N/A	211	260	N/A
décembre	<u>1163</u>	<u>1200</u>	<u>N/A</u>	<u>455</u>	<u>557</u>	<u>N/A</u>	<u>207</u>	<u>145</u>	<u>N/A</u>
Annual Total	12224	11700		4022	4338		4750	6100	
Total Jan/Aug	8177*	7711*	7215*	2952	3226	3642	3880	4722	4807

Source: Le Marché des Fruits et Légumes, Ministry of Agriculture, Rungis office.

* Ce total correspond à la période janvier-juin (pour les haricots verts seulement).

Annexe 4

Sources d'informations sur les marchés de produits horticoles en Europe

On trouvera ci-dessous une courte liste des sources potentielles d'informations sur le marché des fruits tropicaux et des fruits et légumes de contre-saison en Europe.

Centre international pour le commerce (CIC)

Le CIC, Agence de la CNUCED et du GATT, fournit des informations sur les marchés à travers le programme de son Service d'information sur les marchés (on peut avoir accès à ces informations en s'y abonnant). Ce programme suit et analyse la situation d'environ 120 produits agricoles dans 50 marchés mondiaux. Le programme est axé sur des produits généralement considérés comme faisant l'objet d'exportations "non-traditionnelles" par les pays en développement. Il s'agit principalement des fruits et légumes frais, des fleurs coupées, des épices ordinaires, et des cuirs et peaux, et des cuirs semi-tannés. Le prix des produits et les quantités commercialisées sont généralement indiqués sur une base hebdomadaire et concernent le marché de gros les points d'entrée. Par ailleurs, des renseignements sont communiqués sur le poids, la qualité, le mode d'emballage, les taux de change en vigueur et le mode de transport utilisé.

Ces données sont envoyées aux abonnés toutes les semaines par avion ou divers moyens électroniques. Une analyse plus complète des données sur les marchés est fournie par les lettres d'information mensuelles. Le Service d'information fournit également, sur demande, des séries historiques de prix pour les produits sélectionnés.

Informations et coûts d'abonnement varient quelque peu suivant les catégories de produits, les régions desservies et le mode de transmission des renseignements. A titre d'indication un abonnement incluant communication de prix hebdomadaires et rapports mensuel sur le marché des fruits et les légumes revient à 250 dollars par an pour l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie. Des séries historiques de prix sont disponibles à un coût de 25 dollars par produit, par région et par an.

Pour tout renseignement supplémentaire sur les services fournis par le Service d'Information, contacter:

Service d'Information sur
les Marchés, CIC
M. David B. Flood
Conseiller "principal" pour
pour le marketing
112 Water Street
Boston, Massachusetts 02109, USA
Téléphone: (617) 523-2211
Telex: 4430252
Télécopie: (617) 523-2017

Service d'Information sur
les Marchés, CIC
M. Olof Karsegard
Coordinateur de projet
54-56 rue de Montbrillant
Genève, Suisse
Téléphone: (022) 300252
Telex: 28-94-66 MNS CH
Télécopie: (022) 33-71-76

COLEACP

Le Comité de liaison Europe-Afrique-Caraïbes-Pacifique (COLEACP) pour la promotion des fruits tropicaux et des légumes de contre saison a également un service hebdomadaire et mensuel d'informations sur les marchés fonctionnant à base d'abonnements. Le COLEACP fournit des données surtout sur les fruits tropicaux et sur les fruits et légumes de contre saison en Europe. Des lettres d'informations sont produites trimestriellement et incluent des renseignements sur les prix et les quantités commercialisées, ainsi que de coûts d'articles sur les marchés à l'exportation dans la communauté européenne.

L'abonnement à la lettre d'information coûte 1.200 francs (environ 200 dollars par an). Pour des renseignements supplémentaires, contacter:

COLEACP
5 rue de la Corderie, Centre 342
F-94586 Rungis Cedex
France
Téléphone: (33 1) 4 687 02-06
Telex: 205166 F

Service agricole pour l'étranger de l'USDA

Ce service s'occupe des produits agricoles américains. En tant que tel, ce service ne collecte normalement pas d'informations sur le prix des denrées produites en dehors des Etats-Unis et vendues ensuite en Europe. De temps en temps, cependant, le service peut rassembler des données sur les prix à l'étranger des fruits et légumes tropicaux et de contre-saison en vue d'études spéciales ou d'articles publiés dans la Revue des produits horticoles. Ces rapports sont toutefois publiés irrégulièrement.

La Commission Européenne des Prix

Cette Commission, organisme multinational de la Communauté Européenne, publie des prix mensuels et annuels pour plusieurs denrées et par pays, à travers sa publication EUROSTAT. Cependant, les prix indiqués sont généralement ceux de denrées produites dans la Communauté. C'est ainsi que les prix de nombreuses denrées tropicales telles que les mangues n'y figurent pas. En outre, les prix se réfèrent uniquement aux prix relevés pendant la période des récoltes. Par conséquent, l'utilisation des séries de prix publiés par EUROSTAT pour étudier le potentiel du marché de contre-saison peut être quelque peu délicate.

Organisation des Nations-Unis pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO)

La FAO possède plusieurs publications décrivant et analysant les informations sur les marchés et la production de produits agricoles sélectionnés. Ces publications comprennent les annuaires de la FAO sur la production et les échanges qui fournit des données par pays sur une base annuelle aussi bien que divers bulletins mensuels et des documents de travail.

EUROFRUIT

Market Intelligence Limited à Londres publie EUROFRUIT, magazine international mensuel pour le commerce des fruits.

Centre français du commerce extérieur

Situé à Paris, le Centre possède deux publications: "Marché International des Fruits et Légumes Frais" et "Marché International des Conservees de Fruits et Légumes". La première est hebdomadaire et la deuxième mensuelle.

Annexe 5

Brève présentation du projet BUD-Sénégal

Le texte ci-dessous résume le texte de rapports récents dans lesquels le Projet BUD Sénégal est examiné.

1.0 Extrait de John Horton, *Caractéristiques des entreprises horticoles exportatrices sous contrat au Sénégal*, 1987

La maison mère de BUD-Sénégal était Bud Antle de Salinas, Californie, "société privée à capitaux majoritairement d'origine familiale ... la personne la plus étroitement mêlée au démarrage de l'opération BUD-Sénégal était M. Fritz Marschal, courtier allemand en produits maraichers. Marschal détenait la majorité des actions de la Maison de BUD, société anonyme, créée et enregistrée à Bruxelles en 1968 dans le but principal de lancer le projet sénégalais" (page 32)

"BUD-Sénégal était, dès le départ, une société tournée vers le marché. M. Marschal, qui passait pour avoir lancé le projet, était un courtier en produits maraichers à la recherche d'un pays et d'une formule de production pouvant répondre à ses besoins de livraison de produits de contre saison à un marché qu'il connaissait très bien. En particulier, le programme originel mettait l'accent sur les poivrons de spécialité".

"Le problème en ce qui concerne l'orientation du projet d'origine est que ce projet semble avoir fait partie d'un plan de commercialisation de circonstance plutôt que d'avoir été fondé sur une idée à long terme. Alors que les créneaux et l'ouverture des marchés ont changé et que les promoteurs ont pu se payer le luxe d'aller vers des pâturages nouveaux et plus "verts", les Sénégalais "engagés" eux dans le développement national n'ont pas la même liberté. Dans le cadre de SENPRIM peu de choses ont été faites pour procéder systématiquement à un nouvel examen des plans de commercialisation" (page 37).

2.0 Extrait de John C. Abbott et collègues, *"Améliorer la commercialisation dans le monde en développement: que se passe-t-il et qu'avons nous appris?"*

"Partenariat entre le plus grand grossiste horticole américain et le gouvernement éclairé du Sénégal, pays africain stable, BUD-Sénégal semblait avoir tout avoir pour lui. La société avait l'expérience du transport de laitues sous réfrigération entre la Californie et les villes de la côte Est des Etats-Unis et de l'Europe. Le projet devait permettre de cultiver des haricots verts, des melons etc. sur une grande échelle au Sénégal et de les expédier en Europe pendant la contre saison. En 1978, 3.600 hectares de tonnes devaient être utilisés et de 80 à 100.000 tonnes de produits maraichers exportés annuellement. En réalité, la société ne cultiva jamais plus de 800 hectares et n'exporta pas plus de 5.000 tonnes par an. En 1980, elle cessa toute activité.

Le projet de BUD était d'organiser un transport par mer à la manière des cargos bananiers de la Geest qui avait un service bi-hebdomadaire

régulier des Caraïbes au Royaume-Uni. Des conteneurs réfrigérés étaient disponibles. BUD espérait charger les produits horticoles dans ces conteneurs à l'usine de conditionnement et les expédier vers les marchés européens. Mais il ne fut jamais à même d'exploiter cette idée nouvelle potentielle. Les exportations à partir du Sénégal dépendaient en effet de bateaux faisant escale entre la Côte d'Ivoire et l'Europe. Or ce service demeure irrégulier. Il existait bien un service de cargo aérien fréquent et régulier mais seuls les produits de grande valeur pouvaient supporter un coût de transport de 0,50 à 0,70 dollar par kilo. D'autres facteurs ayant encore compliqué la vie de l'entreprise furent l'obligation d'aider au développement des petits producteurs, de leur fournir des installations et de promouvoir l'emploi de préférence à la mécanisation. L'approvisionnement en eau d'irrigation fut parfois interrompu et le projet eut à souffrir d'invasions d'insectes et de mauvaises herbes. BUD fut également obligé de rester à l'écart du marché local.

Par contraste, un groupe d'environ 15 petits exportateurs de légumes achetant leurs produits à des paysans cultivateurs sénégalais est demeuré assez stable. Ils exportent chacun 100 à 1.000 tonnes annuellement. Ils choisissent les produits à cultiver et passent des accords avec les producteurs à qui ils fournissent graines, engrais et autres intrants à crédit ou payable en nature. Les exportateurs ont un agent dans chaque village dénommé "chef de secteur" qui supervise les cultivateurs, organise la récolte et s'assure que ceux qui ont reçu un crédit livrent bien à l'exportateur qui l'a fourni. Les cultivateurs sont payés à des tarifs ayant reçu l'accord des représentants de l'administration. Toutefois, les ventes en Europe sont effectuées en consignation. Les exportateurs supportent le risque de prix, perdant souvent de l'argent sur certaines expéditions et en gagnant sur d'autres, en fonction de l'état du marché et de la concurrence" (pays 123-124).

3.0 Extrait de "Exploitation agricole sous contrat en Afrique", Volume I, Analyse comparative, SARSA, 1988

"Les entreprises locales privées sénégalaises semblent avoir tiré des leçons du projet BUD-Sénégal, qui fut confronté à plusieurs problèmes sociaux et politiques. BUD-Sénégal a prouvé qu'il y avait un marché pour les produits sénégalais: par la suite plusieurs petites sociétés privées se créèrent pour profiter de ce marché déjà établi et des entreprises existantes se diversifièrent grâce aux activités horticoles. Lorsque BUD-Sénégal, rebaptisé SENPRIM, fut repris par le gouvernement et entreprit de signer des contrats avec de petits propriétaires locaux, cela incita puissamment les petites entreprises locales à l'imiter. Apparemment quelques unes d'entre elles ont pu signer des contrats avec des agriculteurs ayant travaillé antérieurement avec BUD-Sénégal. Elles furent donc à même de tirer profit de l'existence d'un groupe de fermiers déjà expérimentés en matière de production horticole. Quelques sociétés engagèrent également d'anciens membres du personnel de BUD-Sénégal, bénéficiant ainsi de la formation et de l'expérience reçue par ce personnel lorsqu'il travaillait chez BUD. Enfin, quelques exploitations privées du périmètre BUD/SENPRIM semblent avoir suivi l'exemple en s'engageant elles-mêmes dans de petites opérations sous contrat avec d'autres petits fermiers.

En résumé, l'analyse que nous avons faite du secteur horticole sénégalais suggère que les entreprises locales privées peuvent jouer un rôle très important dans la reproduction de modèles réussis et dans la dissémination de technologies déjà prouvées dans le cadre d'autres structures institutionnelles. La plupart des entreprises ne disposent pas des moyens nécessaires à l'identification et au développement de technologies nouvelles et de marchés. Elles ne peuvent donc utiliser que des technologies de transformation simples. Les structures de soutien au développement de nouveaux produits et de marchés à travers la fourniture d'informations sur les marchés, les contacts, les financements et les informations sur les technologies appropriées ne sont pas immédiatement disponibles dans la plupart des pays africains" (pages 142-143).

4.0 Conclusion

En résumé, les conclusions principales pouvant être tirées de la littérature sur le projet BUD-Sénégal sont les suivantes:

1. Le projet a montré aux autres exportateurs que le Sénégal pouvait produire des légumes frais pour le marché de contre saison en l'Europe de l'Ouest.
2. Il a montré l'importance d'une production et d'un approvisionnement en produits horticoles de bonne qualité ainsi que la nécessité de maîtriser les techniques de production, de manutention après récolte, d'emballage et de transport.
3. Le modèle de production sous contrat utilisé par BUD semble avoir été largement et avec succès copié par d'autres exportateurs.
4. Le projet BUD semble avoir échoué en grande partie parce que (a) il n'a pas su modifier la gamme de ses produits ni ses programmes de production de façon à s'adapter aux changements de circonstances et de "créneaux" sur les marchés européens, et (b) le projet a été soumis à certaines pressions dues à la nécessité de satisfaire les objectifs sociaux du gouvernement sénégalais concernant le personnel de BUD ainsi que les petits producteurs travaillant sous contrat.