Contrat no. 685-C-00-03-00008-00

Programme Agriculture – Gestion des Ressources Naturelles

« Wula Nafaa »

Analyse Financiere des Filieres des Produits Naturels et Agricoles dans le Senegal Oriental

Consultants: Astou Sene
Cheikh Mbacke Ndione

Soumis par:

International Resources Group (IRG)
1211 Connecticut Avenue, NW · Suite 700
Washington, DC 20036 · United States
Tel: 202-289-0100 · Fax: 202-289-7601
www.irgltd.com

Soumis à:

USAID/Sénégal
2 Avenue Abdoulaye Fadiga
Dakar, Sénégal

Juin 2004

USAID FROM THE AMERICAN PEOPLE

USGS science for a changing world

CLUSA

Winrock International

IRG International Resources Group

SOMMAIRE

Liste des Sigles vi

1 Introduction 1

1.1 Objectifs de l'Étude 1

1.2 Approche Méthodologique 2

1.3 Revue Bibliographique 2

1.4 Collecte des Données 2

2 Généralités 3

2.1 Cadre Macro-économique et Environnemental 3

2.2 La Gestion des Ressources Forestières : Aspects Réglementaires et Institutionnels 4

2.2.1 Revue de la Politique Forestière Nationale 5

2.2.2 Les Objectifs du P.D.D.F. 6

2.2.3 Le Plan d'Action Forestier du Sénégal et ses Motivations 7

2.2.4 Caractérisation de la Législation Forestière 8

2.2.5 Analyse Contextuelle de la Politique Forestière 13

3 Propositions de Schemas Revises et d'Axes d'Intervention 17

3.1 Filières 18

3.2 Analyse des Tendances de l'Exploitation et de la Production 19

3.3 Caractéristiques des Filières 20

3.3.1 Organisation de l'Exploitation 21

3.3.2 La Commercialisation 21

3.3.3 Le Secteur de la Transformation 23

4 Filières Agricoles et Forestières 25

4.1 Compte d'Exploitation et Structure des Coûts de Production 25

4.1.1 *Sterculia Setigera* (Lalo mbepp) 25

4.1.2 Le Beurre de Karité (*Butyrospermum Parkii*) 28

4.1.3 *Adansonia Digitata* (Bouye) 30

4.1.4 Sésame (*Sesamum Indicum*) 32

4.1.5 Madd (*Saba Senegalensis*) 33
4.1.6 Dakhar (*Tamarindus Indica*) 34
4.1.7 Miel....35
4.1.8 Nététou (*Parkia Biglobosa*)....36
4.1.9 Les Pailles et Foin....37
4.1.10 Tiges de Bambou et Panneaux de Crinting....38
4.1.11 Fonio (*Digitaria Exilis*) 40
4.1.12 Sidem....41
4.1.13 Venn (*Pterocarpus Erinaceus*) 42
4.1.14 Bissap 43
4.2 Synthèse des Marges Brutes des Producteurs 44
4.3 Exportation de Produits de Cueillette....46
4.4 Compte d'Exploitation des Autres Acteurs....47
5 Analyses Comparative des Filières....48
5.1 Analyse des Atouts et Contraintes par Filière....48
5.1.1 Sterculia setigera 48
5.1.2 Le beurre de karité (*Butyrospermum parkii*) 48
5.1.3 Adansonia digitata 49
5.1.4 Sésame....50
5.1.5 Madd 51
5.1.6 Dakhar 52
5.1.7 Miel....52
5.1.8 Nététou 52
5.1.9 Pailles et foin....53
5.1.10 Tiges de bambou et de panneaux de crinting 53
5.1.11 Fonio 53
5.1.12 Zizyphus mauritiana (Sidem)....54
5.1.13 Pterocarpus erinaceus (Venn) 55
5.1.14 Hibiscus sabdariffa (Bissap) 55
5.2 Comptes d'Exploitation des Bana-bana, Grossistes et Détaillants....57

5.2.1 Compte d'exploitation du bana-bana 59
5.2.2 Compte d'Exploitation du Grossiste 60
5.2.3 Compte d'Exploitation du Détaillant 60
5.3 Analyse des Marges 62
6 Conclusions et Recommandations 65
Bibliographie 68
Annexe 1: Termes de Références 71
Objectifs et Résultats Recherchés par cette Consultation 71
Tâches à Accomplir 73
Produits à Livrer 75
Annexe 2: Liste des Personnes Rencontrées 76
Annexe 3: Analyse de l'Exploitation et de la Transformation des Produits dans la Région de Tambacounda 78
Annexe 4: Prix d'Achat Acceptables 81
Annexe 5: Analyse de la Transformation des Produits en Milieu Rural 82
Annexe 6: Analyse de la Transformation des Produits en Milieu Urbain 83
Annexe 7: Structures des Coûts pour les Principaux Acteurs Commerciaux 87
Annexe 8. Structure des Coûts des Transformateurs 91
Annexe 9: Contraintes Majeures Liées au Processus de Production, de Stockage et de la Transformation 93
Annexe 10: Carte Sous-sectorielle des Filières des Produits Agricoles et Forestières 95
Annexe 11: Fonctions des Différents Acteurs 98
Annexe 12: Guides d'Entretien et Questionnaires 99

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 Filières forestières et agricoles des produits étudiés 19

Tableau 2: Disponibilité des produits ciblés selon les mois 19

Tableau 3- Situation de l'exploitation contrôlée des fruits forestiers (en Kg) de 1990-2002.....20

Suite tableau 3 20

Tableau 4: Coûts de production et recettes saisonnières (cas saison des pluies) 27

Tableau 5: Coûts de production et recettes saisonnières (cas saison sèche).....27

Tableau 6 : prix amandes et beurre 29

Tableau 7. Coût de production du beurre de karité dans le Kédougou (Saraya et Thiobaye) 30

Tableau 8 : Structure des coûts de production de l'unité de transformation du GIE Hamme Jaara Bignomba. 31

Tableau 9: Coûts de production du bouye dans le Tamba (Kothiary) 32

Tableau 10. Compte d'exploitation du producteur de sésame dans le Kédougou (Thiakoye et Saraya). ...33

Tableau 11: Coût de production et marge bénéficiaire du maad dans le Kédougou (Thiokoye, Niehminike) 34

Tableau 12. Coût de production et marge bénéficiaire du dakhar dans le Kédougou.....35

Tableau 13. Coût de production et marge bénéficiaire pour la production de miel avec ruche kenyane...36

Tableau 14. Coûts de production et marge bénéficiaire du nététou dans le Tamba 37

Tableau 15. Coût de production et marge bénéficiaire de la paille de construction dans le Balla, Kothiary et Kédougou 38

Tableau 16. Coût de production et marge bénéficiaire du bambou le Kédougou (Thiokoye, Nieheminike)39

Tableau 17. Coût de production et marge bénéficiaire du crinting dans le Kédougou (Thiokoye, Nieheminike) 40

Tableau 18. Coût de production et marge bénéficiaire du fonio dans le Kédougou (Thiokoye et Saraya)41

Tableau 19. Coût de production et marge bénéficiaire du *sidem* dans le Tamba (Dawadi et Koussanar)...42

Tableau 20. Coût de production et marge bénéficiaire du bûcheron villageois dans l'exploitation du venn dans le Bakel 43

Tableau 21. Coût de production et marge bénéficiaire du bissap dans le Tombronkoto et le Tamba 44

Tableau 22: Classification des marges brutes d'exploitation. 44

Tableau 23: Exportations sénégalaises du bissap....56

Tableau.: 24 récapitulatif de la structure des prix de vente selon les périodes de disponibilité des produits, niveau producteur/exploitant 56

Tableau 25 : Structure des prix des produits forestiers et agricoles dans les zones de production et les marchés de Dakar 58

Tableau 26 : Marges nettes obtenues par le bana-bana 59

Tableau 27 : Principales marges nettes obtenues par les commerçants grossistes 60

Tableau 28 : Marges nettes obtenues par les commerçants détaillants bana-bana 61

Tableau 29 : Comparaison de produits brut d'exploitation et marges nettes unitaires. 61

Tableau 30 : Comparaison et classement des revenus selon les acteurs et selon les produits. 63

Tableau 31: Ratio entre revenus des bana-bana et exploitant. 64

LISTE DES SIGLES

AFBARD	Association de femmes de Bassire résidant à Dakar
BAME	Bureau d'Analyse Macro-Économique
CFA	Communauté Financière Africaine
CIPF	Comité International pour la Promotion de la Filière Fonio
CNCR	Conseil National de Concertation et de Coopération des Ruraux
CRS	Catholiques Relief Service
CSE	Centre de Suivi Ecologique
DEFCCS	Direction des Eaux, Forêts, Chasses et de la Conservation des Sols
DRDR	Direction Régionale de Développement Rural
FIARA	Foire Internationale de l'Agriculture et des Ressources Animales
FIDAK	Foire Internationale de Dakar
FNRAA	Fonds National de Recherches Agricoles et Agro-alimentaires
Frs	Francs
GADEC	Groupe d'Action pour le Développement Communautaire
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GPF	Groupement de Promotion Féminine
GPK	Groupement de Producteurs de Karité
IREF	Inspection Régionale des Eaux et Forêts
ISRA	Institut Sénégalais de Recherches Agricoles
ITA	Institut de Technologie Alimentaire
IUCN	Union Internationale pour la Conservation de la Nature
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PAFS	Plan d'Action Forestier
PRA II	Programme de Recherches Agricoles (financé par les USA)
PLD	Plan Local de Développement
PROCELOS	Programme Régional de Promotion des Céréales Locales au Sahel

PROGEDE	Programme de Gestion Durable et Participative des Energies Traditionnelles et de Substitution
PROMER	Projet de Promotion des Micro Entreprises Rurales
SODEFITEX	Société de Développement des Fibres Textiles
TRANSFRULEG	Association Nationale des Transformateurs de Fruits et Légumes
WN	Wula Nafaa

1 INTRODUCTION

Les formations forestières ont, de tout temps, procuré aux populations rurales riveraines des aliments, des médicaments, des fibres ainsi que des revenus assez consistants provenant de leur exploitation. Si depuis quelques années, il a été constaté un regain d'intérêt pour ces produits, le temps n'est plus à l'exploitation incontrôlée de ces richesses naturelles, il y va de la survie et de la prospérité de ceux qui en vivent aujourd'hui et de l'avenir des générations futures.

Du fait de l'importance économique des produits forestiers ligneux et non ligneux et de la reconnaissance de leur contribution à la sécurité alimentaire et à la création d'emplois, le Sénégal s'efforce d'assurer leur pérennité. Globalement, on peut dire sans risque de se tromper que la gestion des ressources naturelles est définitivement entrée dans les approches et les problématiques de développement rural depuis la revue du PRA2 financé par l'USAID dans les années 1990.

En 2001, l'UICN et l'ISRA ont consacré une étude sur la valeur économique et l'utilité que procurent, pour les ménages sénégalais, les produits non ligneux issus de ressources sauvages. Présentement Wula Nafaa veut approfondir ce travail en mettant l'accent sur l'identification de niches permettant un partage plus équitable de la valeur ajoutée en faveur des exploitants ruraux. Dès lors, la répartition de cette valeur ajoutée, entre les acteurs des filières concernées, devient une donne importante ainsi que l'est le degré de rigidité dans l'organisation de ces filières tenant compte des cadres organisationnels et institutionnels et des formes contractuelles possibles.

Le secteur devenant de plus en plus attractif, le défi consiste à rendre la chaîne de production plus efficace, pour aider à réduire la pression sur les ressources forestières et à satisfaire la demande croissante, tout en respectant les normes environnementales et en agissant de manière socialement correcte. Au demeurant, les problèmes de demande exprimés en terme de qualité des produits, de pré transformation, ou de contrats peuvent s'inviter pour compliquer l'analyse et éventuellement ouvrir des perspectives d'amélioration. Tout comme empruntant une approche de proximité, la décentralisation pourra être convoquée en vue d'améliorer la disponibilité et l'accessibilité des ressources aux populations locales.

1.1 Objectifs de l'Étude

Le Programme Agriculture/Gestion des Ressources Naturelles est une nouvelle activité de l'USAID et du Gouvernement du Sénégal qui a démarré en janvier 2003. Le programme est à cheval entre deux Objectifs Stratégiques de USAID: OS-1 (Secteur Privé) et OS-2 (Décentralisation). Le programme dénommé Wula Nafaa qui intervient dans un premier temps dans la région de Tambacounda a pour objectifs de créer les conditions de base permettant un développement socio-économique durable de cette région. Les objectifs spécifiques sont entre autres: (1) le renforcement des capacités des communautés locales grâce à la formation de groupes de producteurs pour leur permettre d'assumer

leurs responsabilités dans la gestion des ressources naturelles et (2) l'amélioration des revenus des familles rurales à travers une meilleure gestion des terres agricoles et des forêts naturelles et la valorisation des produits naturels et des produits agricoles non traditionnels. L'objectif, assigné à cette étude, est de mener une analyse financière des filières agricoles (non traditionnelles), forestières non ligneuses et du bois d'œuvre au niveau de Tambacounda afin de:

- identifier les circuits commerciaux et les principales contraintes de ces filières,
- faire une comparaison générale pour lister les filières les plus importantes;
- déterminer les filières qui ont plus d'impact économique sur les entreprises rurales;
- faire l'état des lieux des revenus des entreprises rurales avant l'intervention de programme;
- formuler des recommandations pratiques sur les opportunités d'affaires que recèlent ces filières.

1.2 Approche Méthodologique

Pour atteindre les objectifs assignés à la mission, la méthodologie adoptée s'articule autour des phases suivantes: une recherche bibliographique, des entrevues et enquêtes.

1.3 Revue Bibliographique

Elle s'est faite tout au long des travaux et a permis d'exploiter en priorité les rapports et documents disponibles sur la région. Il a fallu dans un premier temps, rassembler toute l'information bibliographique disponible au niveau du projet Wula Nafaa et par la suite inventorier et prendre contact avec les structures susceptibles de disposer de documents pertinents (projets intervenants dans la région de Tamba, ONG, structures étatiques). Un ensemble de documents et rapports a pu être collecté et exploité (une liste a été confectionnée et présentée en annexe).

1.4 Collecte des Données

Des questionnaires prenant en compte les différents aspects de l'étude ont été élaborés et testés dans un premier temps. Des enquêtes ont, ensuite, été menées auprès de différents acteurs qui interviennent dans l'exploitation, la production, la commercialisation et la transformation dans les zones de production (région de Tamba) et dans différents marchés de Dakar (Syndicat, gare ferroviaire, Tilène, Castors, Zinc et Ndiobène Taye). Les questionnaires ont été administrés par trois enquêteurs (un dans la zone de Tamba et deux à Dakar) sous la supervision des consultants.

2 GÉNÉRALITÉS

Dans ce chapitre, seront traités le cadre macro-économique et le contexte environnemental, puis les aspects réglementaires et institutionnels de la gestion des ressources forestières, ensuite présentées les filières forestières. Après cela, suivra l'analyse des tendances et pour terminer par les caractéristiques des filières.

2.1 Cadre Macro-économique et Environnemental

La région de Tambacounda s'étend sur une superficie estimée à 59.602 km2, environ le tiers de la superficie du Sénégal pour une population de 421 800 habitants représentant environ 6% de la population totale du pays. C'est la région la plus vaste du Sénégal, elle est à cheval sur la zone soudano-sahélienne et soudano-guinéenne. Elle fait frontière avec quatre pays (Mali, Guinée, Mauritanie et Gambie) et quatre régions administratives (Louga, Kolda, Saint-Louis et Kaolack).

Le climat de type soudano-guinéen chaud et humide est marqué par l'influence des alizés continentaux secs de direction nord et nord-est en saison sèche, ouest ou sud en saison des pluies. Deux grandes périodes de régime thermique ne correspondant pas à la distinction classique entre la saison des pluies et la saison sèche peuvent y être distinguées. La première période, allant de juillet à février, affiche les températures les plus basses atteignant 15ºC en janvier. La deuxième période s'étend de mars à juin avec un maximum pouvant dépasser 42ºC en avril. L'humidité relative varie entre 30 à 35% en saison sèche et de 70 à 80% en saison humide. La pluviométrie moyenne annuelle est comprise entre 500 et 1000 mm et s'étale de mai à octobre. On y enregistre des variations interannuelles très fortes.

Deux types de sol y sont rencontrés : les sols de type deck-dior (ferrugineux tropicaux) qui représentent 80% des terres et les sols latéritiques. Le couvert végétal est composé d'une flore sahélo- soudanienne avec quelques reliques d'espèces soudano-guinéenne.

L'agriculture dans cette partie du pays présente un intérêt économique du fait de la diversité des activités de production, de la pluviométrie correcte et de l'abondance relative des ressources naturelles. Le mil, le sorgho et le maïs sont les principales cultures vivrières autoconsommées. Comme cultures de rente, on peut citer l'arachide et le coton. L'agriculture est la première activité génératrice de revenu pour les hommes, suivie de l'élevage. Ces deux activités sont complétées par l'exploitation forestière : vente de produits de cueillette, de bois et de charbon. Cette classification est différente pour les femmes. Pour ces dernières, l'exploitation forestière vient en première position suivie de l'agriculture, de l'élevage et du petit commerce (SENE, 1994).

Ces potentialités agricoles à côté de la multiplicité des essences forestières et de la diversité des produits de cueillette constituent des atouts dont l'exploitation pourrait être plus que profitable à la région. La végétation forestière joue plusieurs rôles dont l'importance relative est variable selon la situation. Elle

participe en effet à la satisfaction des besoins des populations rurales entre autres alimentaires. Si l'exploitation de certains produits de cueillette s'effectue à petite échelle (la priorité est souvent donnée à l'autoconsommation et seul le surplus est vendu), d'autres produits par contre font l'objet de transactions assez importantes et leur vente procure des revenus aux mêmes importances que les spéculations agricoles.

L'existence de ressources naturelles importantes confère à la région de Tamba une vocation agro-sylvo-pastorale solide. Cependant, il a été noté depuis quelques années une tendance régressive du couvert forestier accentué par la péjoration climatique, une exploitation anarchique et des feux de brousse répétés, ainsi que des défrichements importants opérés chaque année pour satisfaire les besoins en nouvelles terres des populations locales et de celles venues du Nord du pays.

2.2 La Gestion des Ressources Forestières : Aspects Réglementaires et Institutionnels

Au Sénégal, la gestion des ressources forestières est régie par le code forestier. Le législateur reconnaît aux populations riveraines un droit d'usage pour l'autoconsommation ; l'accès aux ressources dans les formations forestières est libre à l'échelle du terroir. Il n'y a pas de limitations dans l'exploitation ni de restrictions sur les quantités à prélever pour l'autoconsommation. Cependant, l'exploitation à caractère commercial est assujettie au paiement d'une redevance fixée par décret.

L'accès aux ressources varie en fonction du régime de propriété foncière. Dans le domaine national, où peut s'exercer l'exploitation à caractère commercial, l'accès aux ressources est accordé aux ménages (parc arboré) de la collectivité à l'échelle du terroir. Quand il s'agit des forêts classées, les populations riveraines bénéficient de droits d'usage bien définis et délimités. Même si ces règles sont connues par les populations, l'exploitation des ressources n'est marquée d'aucune exclusion. Avec l'avènement de la loi portant sur la décentralisation, des initiatives allant dans le sens d'une meilleure organisation de la cueillette et de l'exploitation des ressources forestières non ligneuses voient le jour dans certaines communautés rurales. L'exploitation de la plupart des ressources forestières commence à être réglementée voire interdite aux autochtones. La gestion des arbres choisis pour leur importance économique (cas du néré) est de plus en plus contrôlée par les populations locales. Ainsi, la date de démarrage de la récolte des fruits est maintenant fixée par l'autorité coutumière à savoir le chef de village.

L'exploitation contrôlée porte sur les produits contingentés essentiellement le bois d'œuvre, d'artisanat et de service, le charbon de bois, les tiges de bambou et les *crinting*. Les autres produits forestiers non ligneux, quant à eux, ne font pas l'objet de quotas, leur exploitation peut être faite par toute personne membre ou non d'organisations agréées qui se seraient, au préalable, acquittées de la redevance fixée à cet effet.

La présente partie s'évertuera à cerner par une analyse historique, les politiques forestières développées au Sénégal. Elle s'attachera en même temps à procéder à une revue critique des stratégies mises en œuvre en mettant en exergue les forces, les lacunes, les blocages induits et leurs limites.

Cette démarche aboutira à des propositions de schémas visant à inscrire les politiques révisées et/ou adaptées assez fortement dans l'option de décentralisation accompagnées d'un cadre participatif adéquat en conformité avec la production et l'utilisation durable des ressources sauvages (forestières et fauniques).

La méthodologie utilisée est essentiellement basée sur l'exploitation de documents techniques d'orientation, de différentes lois et de la législation forestière, des codes forestiers successifs ainsi que de rapports et notes d'orientation (voir tableau bibliographie en annexe).

Il s'y ajoute, des échanges sous forme d'entretien avec les différents techniciens forestiers ainsi que des opérateurs ou acteurs du secteur. Les commentaires portent sur le tableau de bord et ses éléments constitutifs.

2.2.1 REVUE DE LA POLITIQUE FORESTIERE NATIONALE

Depuis 1960, elle a été définie dans les différents Plans de Développement Economique et Social du Sénégal.

Chemin faisant et à partir de 1980, le Secrétariat d'Etat aux Eaux et Forêts d'alors, confia une étude au Centre Technique Forestier Tropical (C.T.F.T.), à la Société Centrale pour l'Equipement du Territoire International (S.C.E.T.I.) et à la SONED (Sénégal) pour les aspects socio-économiques.

Cette étude aboutira à l'élaboration et à la production d'un Plan Directeur de Développement Forestier (P.D.D.F.). C'est un plan à long terme doté d'un programme d'action à moyen terme, considérés comme un instrument indispensable à la planification des ressources naturelles.

Les attributions de ce secrétariat d'Etat aux Eaux et Forêts étaient les suivantes en 1978 :

- protection, conservation du domaine forestier (forêts classées et réserves) et de la nature en général (faune, espace naturel) d'où un rôle de répression des délits d'exploitation, défrichements, feux de brousse, chasse...
- gestion et exploitation forestière;
- conduite des grands programmes de reboisement (opération en régie, communautaires avec ou sans l'aide de l'Etat).
- Ces programmes étaient financés sur le Budget National d'Equipement (B.N.E.) ou sur le Fonds Forestier National (F.F.N.).

La politique forestière sera renforcée à partir de 1981 par les orientations et programmes définis par le P.D.D.F.

Elle sera pratiquement relayée à partir de 1993 par celle définie par le Plan d'Action Forestier du Sénégal (P.A.F.S.).

2.2.2 LES OBJECTIFS DU P.D.D.F.

Un diagnostic général avait été fait sur la situation forestière du pays à la fin de son élaboration.

Il avait défini la politique forestière comme "visant l'amélioration des connaissances des problèmes forestiers, le maintien du potentiel forestier et des équilibres naturels, la satisfaction des besoins prioritaires des populations, l'amélioration des conditions de vie en milieu rural, l'intégration de l'arbre dans les activités agricoles et la réduction de la dépendance vis à vis de l'extérieur".

La stratégie d'actions à moyen et long terme du P.D.D.F. va de 1981 à 2016 autour d'un important plan d'action autour de la politique retracée ci-dessus.

On considère que la plupart des objectifs du P.D.D.F. n'ont pas été atteints, mais la conduite de certains d'entre eux a permis de parvenir à une plus grande cohérence dans les interventions et à un dynamisme plus marqué des activités forestières." Fondamentalement" les programmes n'ont pas résolu les problèmes de conservation, de restauration et de satisfaction des besoins des populations qui avaient été identifiés en 1980".

Cette option à caractère participatif aura été aussi le credo du Plan National de lutte contre la sécheresse et la désertification (1988).

Il faut souligner que l'étude prospective "Sénégal 2015" réalisé en 1989 a dégagé les stratégies allant dans le sens d'une meilleure baisse de la forte pression exercée sur les ressources forestières entre autres.

Du point de vue de la mise en œuvre de la politique forestière, "la stratégie de mise en œuvre de politique adopte l'approche programme et s'articule en conséquence autour des axes suivants pour imprimer au développement de la foresterie une dynamique à la mesure des problèmes qui se posent :

- amélioration du cadre institutionnel;
- aménagement et protection des forêts naturelles et production forestière, aussi bien au niveau du domaine classé, qu'au niveau du domaine protégé et prenant en considération les collectivités villageoises et les communautés rurales;
- développement des actions de restauration et de conservation des sols et des actions agro forestières à buts multiples;
- conservation de l'habitat de la faune et développement de la chasse traditionnelle;
- développement de la pêche continentale et de l'aquaculture;
- amélioration des connaissances;
- développement de la foresterie urbaine.

Il faut remarquer que chacune des composantes thématiques du Programme d'Action fera l'objet d'une approche nationale (coordination des aspects méthodologiques) et d'une approche régionale dont la mise en œuvre sera adaptée aux contextes spécifiques de chaque région.

A noter que la région de Kolda qui était encore intégrée à celle de Ziguinchor jusqu'en 1984, n'a pas eu à bénéficier des interventions inscrites dans le P.D.D.F. (exception faite du Projet de Protection des Forêts du Sud qui était en cours d'exécution depuis 1976 sur les 2 régions).

A cela s'ajoutent les inventaires forestiers sur les ressources naturelles de la Haute, Moyenne et Basse Casamance.

2.2.3 LE PLAN D'ACTION FORESTIER DU SENEGAL ET SES MOTIVATIONS

L'appréciation assez mitigée que les représentants de l'Etat avaient faite des résultats du P.D.D.F. les a conduit à la mise en œuvre du Plan d'Action Forestier avant même la fin du Plan Directeur de Développement Forestier dont le terme est fixé à 2016 dans le cadre de sa stratégie d'action à long terme.

Le caractère assez général du P.D.D.F. a conduit l'Etat à revoir sa politique en ce sens que la plupart de ses objectifs n'ont pas été atteints pour plusieurs raisons liées notamment aux exigences contradictoires de différents utilisateurs des ressources naturelles et à l'insuffisance de l'implication des populations qui souvent n'ont pas une connaissance suffisante pour appréhender les rôles qu'on attend d'elles.

Le plan a permis néanmoins "d'arriver à une plus grande cohérence dans les interventions, et un dynamisme plus marqué des activités forestières".

Il a permis de redéfinir la politique forestière - d'ajuster la stratégie pour les rendre plus conformes au contexte du moment et aux tendances qui s'affirmaient de plus en plus. Ces tendances se concrétisent par :

- le développement et la consolidation des action de foresterie rurale ;
- une orientation résolue vers la responsabilisation entière des populations dans la gestion des ressources forestières de leurs terroirs et l'intégration des actions ;
- l'intérêt grandissant des organisations locales et des ONG envers la foresterie ;
- une affirmation plus nette de la place et du rôle du secteur forestier dans le développement du pays, et
- l'amélioration du niveau général de formation du personnel" (P.A.F.S.)

Pour ce qui concerne les actions à entreprendre, elles ont été circonscrites autour de trois domaines que sont :

- la conservation du potentiel forestier;
- la conservation des équilibres socio- écologiques entre les spéculations agro-pastorales et la couverture boisée;
- la satisfaction des besoins des populations en produits forestiers.
- La stratégie retenue pour la mise en œuvre de cette politique s'articulera autour des principaux axes que sont :

- l'amélioration du cadre institutionnel.
- l'aménagement des forêts naturelles et la production forestière;
- la restauration/conservation des sols et l'agroforesterie;
- la conservation des écosystèmes et de la faune;
- le développement de la pêche continentale et de l'aquaculture;
- l'amélioration des connaissances et le développement de la foresterie urbaine" (P.A.F.S.).

Le programme d'action se traduit par l'application des deux composantes: l'une, nationale et l'autre, régionale.

Pour le niveau régional et dans la zone éco-géographique Sud et Est, il avait été retenu comme programme indicatif les options suivantes :

- développer et étendre le programme intégré de conservation et de gestion des ressources naturelles;
- rationaliser l'exploitation forestière;
- poursuivre la protection des formations forestières contre les feux, les défrichements et les coupes non autorisées;
- initier un programme de régénération et de conservation des palmeraies (rônier et palmier à huile) et des bambouseraies;
- aménager la mangrove pour en maîtriser l'exploitation;
- promouvoir l'aquaculture dans la vallée de l'Anambé et en Basse Casamance, et
- promouvoir les initiatives locales pour la conservation de la faune et l'exploitation cynégétique" (P.A.F.S.).

Hormis, les actions de conservation, de gestion, de protection contre les feux souvent pris en charge par les services forestiers et les projets, la plupart des composantes de ce programme n'ont pas connu des débuts d'exécution en Casamance et particulièrement dans la région de Kolda. Cette dernière, au regard de ses potentialités devait bénéficier d'une politique forestière rapprochée et conséquente avec les moyens nécessaires au plan humain et matériel.

La zone Sud étant la plus riche en ressources forestières végétale et animale, l'accent a été mis plus sur la conservation et la mise en défens du potentiel et très peu sur l'exploitation programmée.

2.2.4 CARACTÉRISATION DE LA LÉGISLATION FORESTIÈRE

La politique forestière est mise en œuvre sous le contrôle d'une législation en la matière faisant force de loi au regard de tous les aspects qui lui sont liés.

Il s'agit des aspects liés au domaine national, au régime des terres, au régime forestier, au classement et au déclassement du domaine forestier, à la réglementation de l'exploitation des forêts, aux feux précoces et à la circulation des produits de la forêt.

Cette législation a eu un caractère évolutif en partant d'un régime de type conservatif et répressif vers un régime plus simple voire participatif.

Nous évoquerons ici les principaux décrets portant Code Forestier et Code de la Chasse ayant soutenu la politique forestière dans toutes ses composantes au Sénégal.

2.2.4.1 Loi n° 65.23 du 09 février 1965 portant Code Forestier (partie réglementaire)

Il a été procédé à partir de 1960 à la promulgation des lois et décrets ci-après

Loi n° 64.46 du 17 Juin 1964, relative au domaine national

Décret n° 60.185 du 27 Mai 1960, relatif au classement et au déclassement du domaine forestier modifié par le décret n° 64.589 du 30 Juillet 1964;

Le Décret n° 65.078 du 10 Février 1965 est le décret d'application de la loi de 1965 dans sa partie réglementaire.

L'esprit de ce premier code était de définir le domaine forestier (zones classées, périmètres de reboisement et de restauration, parcs nationaux, réserves naturelles et intégrales ou spéciales) et leur vocation, les conditions de classement et de déclassement, des feux de brousse, des espèces forestières protégées, et de l'exploitation dudit domaine.

2.2.4.2 Loi n° 74.46 du 18 Juillet 1974

Quant à la partie législative du même code forestier, elle fait l'objet de la promulgation de la présente loi.

Elle définit les pouvoirs des agents forestiers et s'attache à situer le régime de répression des infractions, les actions et poursuites, les transactions, les marteaux forestiers et marques, l'exploitation forestière, le pâturage et les obstructions ou entraves à l'accomplissement des devoirs d'un agent des Eaux et Forêts.

2.2.4.3 Loi n° 93.06 du 4 Février 1993 (portant code forestier)

Décret 95.357 du 11 Avril 1995 (partie législative et réglementaire)

C'est le deuxième code forestier dont les innovations essentielles par rapport au code de 1965 dans ses parties législatives et réglementaires auront été:

- la reconnaissance de propriété aux personnes privées sur leurs réalisations et leur droit d'en disposer (sans appropriation du terrain);
- la possibilité par l'administration forestière de concéder la gestion d'une partie du patrimoine forestier de l'Etat à des collectivités locales suivant un plan local d'aménagement forestier;

- l'obligation pour tout propriétaire ou usufruitier de gérer sa formation forestière de façon rationnelle sur la base de techniques sylvicoles rendant obligatoire le reboisement;
- la ristourne d'une partie du fonds forestier national issue des redevances et adjudications de coupes aux collectivités locales selon les modalités à fixer par décret.
- Toutes ces innovations ont été faites en faveur de la participation des populations et viennent renforcer l'introduction du concept de déclaration préalable pour éviter tout manquement à la réglementation forestière.

2.2.4.4 Loi n° 98.03 du 08 Janvier 1998 portant CODE FORESTIER

C'est le dernier Code Forestier en date et il a fait, dans ses applications, l'objet du décret n° 98.164 du 20 Février 1998 dans ses parties législative et réglementaire.

L'esprit de cette loi était de venir renforcer sensiblement l'entrée en vigueur des nouveaux textes sur la décentralisation des pouvoirs. Il prend en compte la loi n° 96.06, du 22 Mars 1996 portant code des collectivités locales qui érige la région en collectivité locale quant à la loi 96.07 du 22 Mars 1996, elle consacre le transfert d'importantes compétences aux communes et aux communautés rurales en matière forestière.

A partir de ce moment, cette réforme de l'administration territoriale régionale et locale, dans un contexte de décentralisation des pouvoirs, rendait nécessaire une modification du Code Forestier de 1993.

L'économie de cette modification concerne les aspects suivants:

- consacrer le pouvoir de gestion des collectivités locales sur des forêts situées hors du domaine forestier de l'Etat, ce dernier ayant aussi sur la base d'un protocole d'accord, la charge de la gestion d'une partie de son domaine forestier;
- les collectivités locales, au même titre que l'Etat peuvent passer des contrats avec des personnes physiques ou morales sur le domaine forestier dont elles ont la gestion;
- les collectivités locales peuvent procéder au recrutement d'agents forestiers pour la surveillance des forêts relevant de leur compétence.
- Il reste entendu que les droits reconnus à ces collectivités locales le sont dans le strict respect des prescriptions d'aménagement des plans d'aménagement, approuvés par l'Etat. Il y a une méconnaissance notoire de dispositions du Code forestier à leur niveau, ce qui se traduit par un manque d'intérêt et d'initiative dans la prise en charge de la gestion du domaine forestier.
- Ces différents codes forestiers ne font pas cas volontairement des aspects liés à la faune qui relève des ressources sauvages, mais qui est régi par une réglementation distincte appelée: le Code de la Chasse et de la Protection de la Faune.
- Jusqu'à l'avènement de la loi 96-07 du 22 Mars 1996 portant transfert de compétences aux collectivités locales, la politique forestière partait des orientations générales des différents Plans

de Développement Economique et Social, mais a été, autant que possible et, très largement inspirée par le Plan Directeur de Développement Forestier (P.D.D.F.) et le Plan d'Action Forestier du Sénégal (P.A.F.S.).

Il faut préciser que le P.A.F.S. reste toujours actuel et il se fond dans le 10è Plan de

Développement Economique et Social (1998-2001) qui définit le politique générale du Gouvernement sénégalais.

En procédant à l'analyse de la politique forestière au Sénégal (voir tableau de bord), nous avons circonscrit notre approche autour de trois (03) grandes périodes.

La première période est celle d'avant l'élaboration du PDDF (1960-1981) et qui correspond à l'application du 1è et 3è Plan de Développement Economique et Social. Son terme (1981) a coïncidé avec la confection de ce même PDDF.

La deuxième période (1982-1993) est celle de son application avec comme stratégie l'action à moyen et long terme devant aboutir en 2016.

La troisième période quant à elle (1993-1999) correspond à l'élaboration du P.A.F.S., à sa mise en œuvre, ainsi qu'à la promulgation et à l'application de la loi 96-07 sur la décentralisation des pouvoirs de l'Etat aux collectivités locales des neufs (09) domaines de compétences transférées, dont l'Environnement et la gestion des ressources naturelles.

La période de 1960 à 1981

Cette première période des indépendances a été surtout marquée par le rôle préservateur et gestionnaire du domaine forestier et autres formations boisées par le Service Forestier, qui est souvent confronté à des utilisateurs nombreux mais souvent non avertis. Ce qui a été souvent des sources de conflits et d'incompréhensions.

Le caractère répressif du 1° Code

La mise en œuvre du Code forestier datant du décret du 10 février 1965, et sa partie législative datant de la loi du 18 Juillet 1974 confirme ceci, du fait même de son caractère essentiellement répressif.

Mais l'application correcte de cette politique soutenue par une législation ferme, n'a pas été aisée parce que dépendant entièrement des moyens en hommes et en matériel jusqu'au niveau le plus décentralisé (brigades et tirages).

La faiblesse des moyens

Ces moyens faisaient défaut du fait de la modicité du budget alloué au Service Forestier, mais aussi à l'insuffisance des agents et surtout des cadres forestiers (04 I.E.F. seulement en 1972).

Le manque d'interaction avec les usagers

La réforme de l'Administration Territoriale Régionale et Locale n'étant qu'à ses débuts, était limitée aux régions considérées comme étant les plus aptes politiquement et économiquement (Thiès, Kaolack,

Saint-Louis - Dakar). Les populations dans les autres régions usaient simplement de droits d'usage qui leur sont d'ailleurs concédés par le Code forestier pour les usages domestiques de produits sauvages (bois mort, bambou, panneaux de crinting, fruits sauvages, feuilles, écorce, racines à usage thérapeutique, *etc.*).

Les ressources sauvages représentaient pour ces populations rurales peu d'intérêt au plan économique (mise à part des produits ligneux), aussi ne manifestaient-elles pas le besoin d'assurer leur protection ou de s'investir réellement dans des programmes où ils ne se retrouvaient pas, parce que conçus sans eux.

La méconnaissance de l'importance des ressources forestières

Ce constat a amené les décideurs à procéder à un inventaire forestier de reconnaissance de la Casamance (Haute, Moyenne et, Basse Casamance) avec l'assistance du PNUD et de la FAO.

Malheureusement, les populations n'ont pas été associées à ces inventaires et ils ont porté plus sur le potentiel forestier dans son ensemble.

La période de 1982 à 1992

Elle a été surtout caractérisée par la mise en œuvre de la stratégie d'actions à long terme du PDDF (1981-2016)

Une connaissance plus accrue des ressources forestières

Cette période ayant coïncidé avec la mise en œuvre du PDDF et l'application du premier code forestier (1965) d'après l'indépendance a contribué à impliquer davantage les populations à la politique de développement forestier.

La période de 1993 à nos jours (1999)

La politique forestière pendant cette période est caractérisée au niveau national par l'élaboration du Plan d'Action Forestier du Sénégal.

La méthode d'approche de ces différents projets élaborés au cours de cette période a comme base l'approche participative qui met en amont et en aval les populations comme décideurs et acteurs. Leurs objectifs font appel au souci de gestion durable, mais aussi à la création de revenus intermédiaires pour elles à partir de l'exploitation des ressources naturelles. Sous un tout autre registre, cette période (1993-99) a coïncidé avec la mise en œuvre de la phase finale de la politique de décentralisation des pouvoirs et le transfert aux collectivités locales de neuf domaines de compétence transférées, dont les ressources naturelles depuis janvier 1997.

Cette prise en charge de leurs responsabilités nouvelles par les collectivités n'a pas encore connu de changements spectaculaires, ni d'initiatives hardies. Nous avons assisté jusqu'à présent à une implication timide des populations en matière d'exploitation des ressources sauvages, qu'il s'agisse des produits de cueillette ou de gestion et d'exploitation de la faune. Sur le plan de l'appoint alimentaire que constituent le gibier abattu et le produit du braconnage, les populations bénéficient d'une compensation souvent salutaire pour leur équilibre sanitaire par l'apport assez régulier de protéines animales.

2.2.5 ANALYSE CONTEXTUELLE DE LA POLITIQUE FORESTIERE

Au regard des commentaires qui précèdent et des constats qu'offre le tableau de bord qui suit, on peut se rendre compte aisément que la politique forestière en direction des régions de Tambacounda et de Kolda a manqué de dynamisme eu égard au potentiel existant.

On peut estimer qu'il y a eu une préoccupation plus grande pour les régions Nord du pays qui subissaient à un rythme accéléré les effets conjugués de la désertification et de baisse de la pluviométrie.

C'est ainsi que la partie Nord a connu d'importants programmes et projets de reboisement, de fixation des dunes, de conservation et de restauration des sols et de conservation des écosystèmes de la faune.

Les recommandations en particulier des différentes conférences interministérielles et celles du CILSS ont poussé le Sénégal à intensifier ses interventions, mais aussi à adopter en 1988 un Plan National de Lutte contre la Sécheresse et la Désertification (P.N.L.C.S.D.) qui doit guider toutes les actions relatives à la gestion et à l'utilisation des ressources naturelles.

L'abondance des ressources forestières a conduit à un optimisme de mauvais aloi en ce sens qu'on les a cru inépuisable, ce qui s'est traduit sur le terrain par:

- un contrôle très élastique sur la ressource qui n'est pas imputable à une quelconque négligence du service forestier mais à son manque de personnel et de moyens;
- le manque de culture forestière des populations et leur peu de considération pour les ressources forestières qui sont un don de Dieu: donc renouvelable indéfiniment;
- la méconnaissance totale de la réglementation forestière dû à un manque de diffusion des différents codes forestiers et autres codes de la Chasse et de la Protection de la Faune.

A cela s'ajoute le fait que les populations n'ont pas été associées à l'élaboration de cette politique en les invitant à une réflexion qui met en jeu leur cadre de vie et modèle et leur mode d'existence.

Cette situation a conduit progressivement, mais irréversiblement à un gaspillage du potentiel ligneux en particulier, mais au bradage des ressources non ligneuses (produits de cueillette) lié à la non maîtrise par les villageois des circuits et des prix fixés par les *bana-bana*.

D'un autre côté, les défrichements abusifs ne tiennent pas compte de l'habitat de la faune qui est saccagé, ainsi que les feux de brousse d'origine anthropique qui viennent amplifier le désastre écologique.

Le tableau de bord ci-après à travers lequel nous avons tenté de faire l'analyse de la politique forestière vient confirmer l'absence d'une politique validée par les populations, forte dans ses objectifs et les mettant en amont et en aval des programmes mis en œuvre.

ANALYSE DES POLITIQUES FORESTIERES DANS LA REGION DE KOLDA (DE 1960 A 1999)

Periode	Politique Forestiere Majeure	Programme d'Action Prioritaire	Demarche Strategique	Mise en Oeuvre du Programme	
				Indice/ Reussite	Limites
1960-1981 (du 1° au 3° Plan du Développement Economique et Social)	- Exécution des missions traditionnelles du service des Eaux et Forêts - Diagnostic sur le potentiel forestier de la Casamance	- Protection, conservation, gestion de l'exploitation forestière - Conduite des grands programmes de reboisement - Promotion des initiatives locales pour la conservation de la Faune et de l'exploitation cynégétique - Inventaire des massifs forestiers de la Haute, Moyenne et Basse Casamance	- Réalisation de la politique des amodiateurs - Réalisés par les projets: SEN 071/522 NU- FAO et SEN 082/027 PNUD-FAO	- Application Codes Forestiers de 1965-74 - Octroi de phases de 5 ans par promoteur et zone	- Répression des délits - Travaux en régie Les populations ne sont pas associées aux différentes phases - Les populations ne sont pas associées

SUITE 1

PERIODE	POLITIQUE FORESTIERE MAJEURE	PROGRAMME D'ACTION PRIORITAIRE	DEMARCHE STRATEGIQUE	MISE EN OEUVRE DU PROGRAMME	
				INDICE/ REUSSITE	LIMITES
1960 - 1981	- Protection et Aménagement de massifs forestiers - Elaboration d'un Plan Directeur de Développement Forestier (PDDF) et d'une stratégie d'Action à moyen et long terme (1981-2016)	- Lancement et mise en œuvre de projets de protection des ressources forestières - Appui du Projet de Protection de la Nature en moyens logistiques de lutte contre les feux (PRONAT) - Réalisation d'un diagnostic général de la situation forestière du pays - Mise en oeuvre d'un programme d'Action national	- Mise en place du Projet de Promotion et de protection des Forêts du Sud (région de Casamance) (PPFS) - Mise en place de camions citernes	- Lutte contre les feux de brousse - Mise en place de comités de lutte Education, sensibilisation des populations	- Limitation de l'aire d'intervention du Projet à la région de Ziguinchor - Léthargie des comités de lutte (Kolda) - Arrêt de l'encadrement technique et de l'assistance médicale

SUITE 2

PERIODE	POLITIQUE FORESTIERE MAJEURE	PROGRAMME D'ACTION PRIORITAIRE	DEMARCHE STRATEGIQUE	MISE EN OEUVRE DU PROGRAMME	
				INDICE/ REUSSITE	LIMITES
1982 - 1992 (du 6° au 8° Plan de Développement Economique et Social)	- Poursuite des missions traditionnelles du service forestier - Lancement de plusieurs projets forestiers nationaux (localisés) et régionaux (P.R.D.I.)	- Protection, conservation, gestion de l'exploitation forestière - Conduite des Programmes Nationaux de Reboisement (P.N.R.) - Promotion des initiatives locales pour la conservation de la Faune et de l'exploitation cynégétique - Lutte contre la désertification et les feux de brousse (P.T.I.P) et intensification de la production de plants - Lutte contre les feux de brousse	- Approche participative - Poursuite de la politique des amodiations - Soutien aux initiatives en cours du service forestier - Protection des Forêts du Sud (suite PPFS).	- 3° phase coïncide avec la politique de régionalisation - Rénovation et équipement des pépinières - Intensification de la production de plants	
	- Politique d'exploitation des ressources fauniques	- Accroître la participation des populations dans la gestion et l'utilisation rationnelle des forêts classées et des terroirs en compatibilité avec l'environnement et par les populations - Aménagement de la zone d'intérêt cynégétique de la Chayanga de 126.000 ha (P.R.D.I.)	- Approche participative et planification itérative (P.FRK) - Protection et développement de la Faune et du Tourisme	-Populations sensibilisées - Groupements et individuels opérationnels - Ouverture de 9 zones cynégétiques	- L'aménagement des 2 forêts n'est pas effectif du fait des phases d'attente - Les populations bénéficient très peu des retombées sur le plan économique et alimentaire. -Habitat de la faune menacée par les feux de brousse et l'intensité du braconnage.

PERIODE	POLITIQUE FORESTIERE MAJEURE	PROGRAMME D'ACTION PRIORITAIRE	DEMARCHE STRATEGIQUE	MISE EN OEUVRE DU PROGRAMME	
				INDICE/ REUSSITE	LIMITES
1993-1999 (du 8° au 10° Plan de Développement Economique et Social)	- Elaboration du Plan d'Action Forestier du Sénégal (P.A.F.S) - Politique des projets d'Aménagement forestier et de gestion des Ressources naturelles	- Poursuite des missions du Service Forestier Régional (protection, gestion, exploitation aménagement, production des massifs et autres ressources forestières) - Poursuite d'anciens projets et démarrage de nouveaux - Système Intégré de Production en Moyenne Casamance (P.S.P.I.) - Projet de Gestion Communautaire des Ressources Naturelles (P.G.C.R.N.) - Projet de Gestion Durable et Participative des Energies Traditionnelles et de Substitution (PROGEDE) - Antenne Régionale du Projet National des Semences Forestières (PRONASEF)	- Avec la participation des collectivités locales et différents opérateurs - Approche participative développant la concertation avec les populations à tous les stades du processus	- Mise en défens des périmètres - Reboisements multiples - Réalisation 3° phase de la politique des amodiations - Promotion et développement forestier des zones concernées - Protection du couvert végétal et rentabilisation rationnelle du bois énergie - Amélioration des productions forestières	- Insuffisance des moyens d'intervention - Persistance du braconnage - Arrêt du Projet P.A.F.D. - Tous les projet sont en cours et n'ont pas intégré dans leur programme où la cueillette sur la faune

3 PROPOSITIONS DE SCHEMAS REVISES ET D'AXES D'INTERVENTION

Toute politique améliorée ou nouvelle allant dans le sens d'une stratégie de prise en charge en vue de la "valorisation des espèces pour une utilisation durable des Ressources sauvages au Sénégal", ne peut se faire que dans un contexte de décentralisation des pouvoirs.

Il faut le préciser, nous n'avons pas pris en compte l'ensemble de ce qu'il est convenu d'appeler les ressources sauvages. Notre mandat se limitait à l'analyse des politiques forestières en ce qui concerne les produits de cueillette, mettant de côté volontairement les ressources ligneuses et la politique de gestion qui les sous tend.

Tout le long de nos contacts et observations, nous nous sommes rendus compte que dans la stratégie politique en matière de ressources forestières, les ressources non ligneuses et la faune ne sont pas réellement prises en compte en ce sens que depuis longtemps elles ne font pas l'objet d'une organisation particulière ou d'une législation ciblée.

Il faudra attendre 1986 (seize ans après l'indépendance) pour que l'on se penche sur le statut de la faune par la promulgation de la loi 86-04 du 24 Janvier 1986 portant Code de la Chasse et de la Protection de la Faune. Les textes antérieurs ne prenaient pas en compte ce statut de la faune.

Quant aux produits de cueillette, ils ont été soumis pendant longtemps et maintenant aux droits d'usages concédés par l'administration forestière aux populations riveraines des formations forestières pour des besoins purement domestiques. Toutefois, ces droits d'usages sont assujettis à autorisation dès que les produits concernés font l'objet d'une transaction.

Il est illusoire de penser que les décideurs mettront en œuvre une politique ciblée particulièrement en direction des ressources sauvages, à l'heure actuelle.

Toute stratégie d'approche, dans ce sens pouvant guider la politique du Gouvernement sénégalais doit passer au préalable par plusieurs étapes et à l'étude des circuits (depuis la production jusqu'à la transformation et/ou la commercialisation) et des impacts économiques.

Mais en amont, les différentes interventions en matière d'exploitation des ressources forestières (produits de cueillette notamment) ont permis d'établir les constats suivants :

- une méconnaissance de l'importance des produits de cueillette dans l'ensemble et par ressource ainsi que des zones de production;
- la réalité des circuits qu'empruntent les différents produits;
- les vrais bénéficiaires des retombées économiques;

- les limites des produits périssables et le manque de solutions actuelles face à ce phénomène;
- l'insuffisance des produits de cueillette de la région (abstraction faite de ceux en provenance de Guinée Bissau);
- le peu de performance des produits en matière de cycle de production (un seul par an);
- la faiblesse de la qualité génétique de la plupart d'entre eux.

Quant à la faune, repoussée dans ses derniers retranchements, elle subit les effets conjugués, du braconnage, de la chasse légale et des feux de brousse.

En aval, il conviendrait de tenir compte de tout ce qui précède pour asseoir une démarche de réelle prise en charge des ressources sauvages pour les collectivités locales qui sera soutenue par l'Etat dans le cadre de sa politique globale de promotion de celles-ci par la valorisation des espèces forestières.

La politique qui sera retenue et conseillée à l'Administration doit être pertinente et validée par tous les intervenants (administration locale, techniciens, populations...). Il y aura lieu aussi dans cette recherche de schéma méthodologique de prendre en compte le futur Plan Régional de Développement Forestier (P.R.D.F.) de Kolda qui est en cours d'élaboration.

En conclusion on peut dire que le secteur des ressources sauvages a subi et continue de subir la politique du "laisser faire" et de l'informel, sauf dans le domaine de la faune qui connaît une certaine organisation avec l'existence de neufs zones amodiées sur le territoire régional. Cette situation est liée surtout à plusieurs facteurs qui freinent les initiatives et limitent les ambitions. Ces facteurs limitants sont :

- la dispersion des produits de cueillette sur le territoire;
- la durée très limitée des périodes d'exploitation;
- l'espacement des périodes de récolte des produits (un an le plus souvent);
- la caractère périssable de certains produits de cueillette comme le *Saba sénégalensis*;
- la réduction continue de l'habitat de la faune et les prélèvements incontrôlés qu'elle subit du fait du braconnage.

Toute politique allant dans les sens d'une valorisation de ces ressources sauvages, doit prendre en compte ces données afin de les minimiser. D'autres scénarios sont certes envisageables, mais celui-ci aura peut être le mérite d'impliquer les populations concernées dans le cadre d'un développement économique et social à partir d'une utilisation judicieuse des ressources naturelles.

3.1 Filières

Le tableau 1 ci dessous présente les filières des produits en rapport avec les noms scientifiques des produits, vernaculaires et les parties concernées par l'exploitation.

Tableau 1 Filières forestières et agricoles des produits étudiés

Nom scientifique	Nom français	Nom ouolof	Nom manding	Nom diola	Partie concernée
Adansonia digitata	Baobab	*Gouye, Bouye*	*Sira*	*Bu bak*	Fruit
Butyrospermum parkii	Karité	*karité*	*Sié*		Beurre
Detarium microcarpum		*dankh*	*Tamba dala*	*Bu pokotin*	Fruit
Digitaria exilis	Fonio	*Dikkelé*	*Fono*		Graine
Hibiscus sabdariffa	Oseille	*bissap*	*Da kumu*	*Fu gés*	calice
Miel	Miel	*Lem*	*Njumri*		Miel
Oxytenanthera abyssinica	Bambou	Vah	Bo, kewé	Fugil, bilbul	Bois
Paille	*Paille*				
Parkia biglobosa	Néré	Oul,	Nete	Bu gilay	Fruit fermenté
Pterocarpus erinaceus	Venn	wen	Mguéni	Bu kon	Bois
Saba senegalensis		Madd	Saba	Bu lahay	Fruit
Sesamum indicum	Sésame	Bene	Bene	Bene	Graine
Sterculia setigera	Gomme	Mbepp, lalo	Kongo sirani		Gomme
Tamarindus indica	Tamarinier	Dakhar	N tomi	Bu dakhar	Fruit
Zizyphus mauritiana	Jujubier	Sidem, dem	Surgo ntomono	Bu sedem	Fruit

Le tableau (2) suivant nous donne une idée sur la disponibilité des principaux produits ciblés selon la période.

Tableau 2: Disponibilité des produits ciblés selon les mois

Produits	Janv	Fev	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct.	Nov.	Dec
Bouye	----------1---------->							<----------2---------->				<---
Madd					<---------1------->			<------2----->				
Dakhar	----------1---------->						<----------2----------					
Sidem	----------1---------->				<------2----->							<---
Dankh					<-----2------>		<----------1---------->					
Nététou	---------2------->		<----------1---------->				<----------2----------					
Miel	<----------1---------->						<----------2---------->					
Bissap	----------1---------->				<----------2---------->						<-----1----	
Mbepp	----------1---------->						<----------2---------->				<------1---	
Dakandé	----------1---------->			<----------2---------->							<------1---	
Karité	<----------1---------->				<----------2---------->							
Fonio	----------1---------->						<----------2---------->				<--1-------	
Sésame	----------1---------->						<----------2---------->				<--1-------	

Source : données d'enquête WN 1 : période activité intense, 2 : période activité ralentie

3.2 Analyse des Tendances de l'Exploitation et de la Production

La productivité des formations forestières dépend de la pluviométrie et du niveau de protection contre les feux de brousse et le défrichement abusif. L'exploitation des fruitiers forestiers se déroule durant

toute l'année. Le tableau qui suit donne un aperçu sur l'ordre de grandeur des quantités déclarées au niveau des services forestiers de Tamba.

Tableau 3- Situation de l'exploitation contrôlée des fruits forestiers (en Kg) de 1990-2002

Produits	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Sidem	-	-	-	115747	-	76438	167978	88425	102089	178153
Dakhar	18650	51400	30405	53247	60341	83137	188389	84521	123759	891035
Dankh	-	-	-	42885	-	22355	146427	584334	141695	30055
Néte	32150	20450	51136	45125	20495	52703	2665	54816	98716	41086
Néré	-	-	-	6190	-	60490	191460	11604	98716	44336
Nététou	150660	180150	225650	226763	165469	18794	8925	232239	190877	221399
Bouye	134306	60320	28140	442421	430819	517710	532833	1561120	1033401	1074186
Madd	20630	18800	30750	376429	226150	445603	43970	399802	513911	455129
Mbepp	-	-	-	-	-	-	-	962368	818294	342272

Suite tableau 3

Produits	2000	2001	2002
Sidem	203440	323152	235829
Dakhar	59303	172942	88324
Dankh	24668	36680	44760
Néte	-	-	-
Néré	47576	12193	131870
Nététou	265583	972336	479191
Bouye	1396515	2019225	2552588
Madd	592787	9044798	1165152
Mbepp	657002	1313545	1189356

Source : DEFCCS

Ce tableau présente la situation des productions contrôlées de 1990 à 2002 et donne un aperçu sur l'apport qu'elles procurent aux ressources étatiques. Nous pouvons donc considérer que du point de vue du potentiel, les produits les plus importants sont le *lalo mbepp*, pain de singe, *sidem*, *madd* et *dakhar*. Ces statistiques renseignent plus sur les flux que sur le potentiel réel voire la production globale de ces ressources. Toutefois, elles donnent des indications sommaires sur les quantités prélevées. Il importe d'insister sur le fait que la production contrôlée est celle qui fait l'objet de commercialisation et les statistiques peuvent inclure aussi bien les produits contrôlés de la région que ceux des pays limitrophes qui sont en transit avant leur acheminement vers les marchés urbains de Kaolack, Touba et Dakar.

3.3 Caractéristiques des Filières

Les filières sont caractérisées par un certain nombre de fonctions que nous allons passer en revue. Il s'agira de l'organisation de l'exploitation, de la fonction commercialisation en rapport avec les différents types de marchés et de la transformation.

3.3.1 ORGANISATION DE L'EXPLOITATION

L'approvisionnement, qui se fait de différentes manières (cueillette, extraction, saignée et ramassage), reste assez rudimentaire. Il existe plusieurs techniques dépendant de la nature du produit à exploiter. Les fruits mûrs sont soit ramassés au sol ou récoltés sur l'arbre, d'autres techniques comme l'ébranchage et l'arrachage sont aussi utilisées. Du fait de leur caractère très périssable et des difficultés de conservation et de transport, les fruits de *madd* sont récoltés non encore mûrs. La technique consiste à monter sur l'arbre pour récolter les fruits ou à utiliser une gaule. Très souvent aussi, les exploitants coupent les branches de support et enlèvent les fruits. Une autre technique consiste à utiliser un long bâton muni d'un couteau pour couper les pédoncules des fruits qui tombent ainsi au sol, cas de la récolte du *dakhar*.

Les populations travaillent individuellement et sont rarement organisées. Les seuls produits où il a été noté une division sexuelle du travail sont l'exploitation du miel, la fabrication du *nététou* et du karité. La cueillette des fruits de *madd* effectuée auparavant par les jeunes a connu l'incursion des adultes. On peut considérer qu'en général, ce sont les hommes et les enfants qui s'adonnent à la cueillette ou à la collecte et les femmes à la transformation. Le contrôle de ce secteur traditionnellement réservé aux femmes et aux enfants commence à échapper à ces derniers au profit des hommes. L'éloignement des zones de collecte, l'importance des revenus que la cueillette procure peuvent expliquer en partie cette éviction par les hommes.

S'agissant du bois d'œuvre et d'artisanat, des tiges de bambou et des panneaux de crinting, les modalités d'exploitation sont organisées par les services forestiers et chaque année, un arrêté ministériel fixe les quantités à exploiter ou quota et les zones d'exploitation. L'exploitation de ces produits n'est en principe autorisée qu'aux organisations d'exploitants agréés par les services forestiers.

3.3.2 LA COMMERCIALISATION

Les filières concernées par cette étude peuvent être courtes quand elles desservent des marchés ruraux hebdomadaires et/ou permanents ou longues quand les produits atteignent les marchés urbains lointains ou intermédiaires. Les produits concernés sont d'une part des fruits, gousses et gommes de quelques espèces ligneuses forestières (*bouye*, *madd*, *sidem*, *dankh*, *lalo mbepp*, *dakhar*, et *nététou*), des produits ligneux (bois d'œuvre, d'artisanat, et tiges de bambou) et d'autre part des produits agricoles dits secondaires (*bissap*, fonio et sésame) et le miel. Les produits peuvent aussi être classés en trois catégories : ceux qui font l'objet d'une demande soutenue et dont la conservation ne pose pas de problème (*bouye*, *bissap*, *sidem*, *dakhar*, *nététou*), les produits consommés occasionnellement et en petite quantité (*lalo mbepp*, karité, miel, *dankh*, fonio et sésame), ceux dont la conservation pose de sérieux problèmes du fait de leur périssabilité (*madd* et *dankh* dans une moindre mesure).

La cueillette et la commercialisation des produits ciblés impliquent, en amont, des acteurs considérés comme des maillons de ces filières. A chaque étape, des participants sont présents pour remplir des fonctions ou offrir un service qui créent un produit brut d'exploitation (cas des exploitants) et de la valeur ajoutée (cas des intermédiaires). Une chaîne d'utilité est ainsi générée jusqu'au consommateur final. Aucune structure n'intervient dans la fixation des prix.

Les collecteurs (étrangers ou boutiquiers résidents) constituent les premiers maillons des acteurs, ils traitent directement avec les producteurs ou récolteurs. L'achat peut se faire soit au village soit dans les marchés de production. Les commerçants (*bana-bana* et grossistes) et (à une date plus récente) les transformateurs disposant d'un capital assez consistant parcourent les zones de production pour s'approvisionner. Avec l'aide des coxeurs, les *bana-bana* écoulent directement les produits dans les marchés finaux urbains ou peuvent les stocker en attendant une période plus propice à un prix plus rémunérateur. Le constat fait est que ces principaux acteurs intervenant dans ce circuit ont souvent des intérêts divergents.

Nous pouvons donc distinguer les principales catégories de marchés suivantes :

- Les marchés primaires localisés dans les zones de production, il s'agit souvent de marchés hebdomadaires de seconde importance.
- Les marchés de regroupement, cas de *Diaobé* dans la région de Kolda
- Les marchés urbains de distribution constitués des marchés de gros/spécialisés (Syndicat pour les fruitiers forestiers, la gare ferroviaire pour le beurre de karité, les fruits de *dakhar*, Touba et Kaolack pour la gomme *mbepp*), les marchés de détail et les marchés intermédiaires/spécialisés (Castor, Tilène pour le fonio, marché zinc pour la gomme *mbepp*), les acteurs de ce dernier type de marché évitent souvent les produits saisonniers périssables.

3.3.2.1 Les marchés de production ou marchés primaires

Ils sont situés dans les zones de production. L'accès est libre. L'organisation de la vente relève de l'initiative privée. Les prix sont déterminés par la loi de l'offre et de la demande. Le facteur risque est assez important surtout pour les denrées périssables. Trois catégories d'acteurs se rencontrent dans ces marchés; il s'agit des exploitants ou "récolteurs", des collecteurs et la bana-bana itinérant.

Les flux des produits vont des zones de production, des marchés de production vers les marchés urbains de la région et du Nord et/ou les marchés hebdomadaires de rassemblement ou de groupage dont le plus important est *Diaobé* située dans la région de Kolda.

3.3.2.2 Les marchés de groupage

Ce sont des marchés hebdomadaires ou certains marchés de gros villages, la plupart des produits y sont acheminés pour leur commercialisation. Les *bana-bana* et commerçants grossistes disposant d'une capacité financière assez importante viennent s'y approvisionner. C'est à ces derniers de payer les redevances forestières avant le transfert des produits vers les grandes agglomérations.

3.3.2.3 Les marchés urbains et interurbains

Ils sont localisés dans les grandes agglomérations, les communes et petites villes. Le commerce de divers produits forestiers non ligneux destinés soit à l'alimentation, soit à l'artisanat ou à la médecine traditionnelle y est florissant. Les produits présents proviennent de plusieurs régions et des pays

limitrophes. On peut citer le marché "Syndicat" de Dakar qui est devenu un lieu où s'organise la commercialisation des produits forestiers non ligneux. Ces marchés procurent des revenus assez substantiels aux communes à partir des taxes qui sont collectées. Différents acteurs s'y côtoient; les commerçants grossistes, les détaillants, les transformateurs et les coxeurs. "Ils pré financent les *bana-bana* en s'acquittant pour le compte de ce dernier du reliquat du transport et de la taxe municipale, somme qui sera déduite des ventes" (DIENG, 1993).

3.3.3 LE SECTEUR DE LA TRANSFORMATION

En milieu rural, la majorité des produits est soit consommée soit commercialisée à l'état naturel. A part le karité et le *nététou*, le niveau de transformation des produits forestiers est faible par rapport aux produits bruts. Quant aux produits moins périssables, ils ne font l'objet que d'une conservation par des techniques traditionnelles de stockage après séchage pour une utilisation future. Avec l'émergence de GIE encadrés par des projets forestiers et des ONG, des expériences allant dans ce sens se développent en milieu rural. Les produits forestiers non ligneux fournissent aussi de la matière première pour des opérations de transformation artisanale et industrielle à grande échelle (produits cosmétiques distribués par PHYTOPHARM).

Depuis quelques années, des efforts ont porté sur la transformation industrielle et semi industrielle. Dans ce cadre, l'Institut de Technologies Alimentaires (ITA) et d'autres structures ont fourni d'importants efforts pour la mise au point de techniques de valorisation qui permettent la fabrication de jus, marmelade, confiture et sirop et pour leur commercialisation. De nouvelles orientations portent également sur de petites unités semi industrielles, Il s'agit d'entreprises de taille moyenne situées entre le secteur industriel et le secteur artisanal. La demande croissante des consommateurs pour ces produits dits naturels, liée à la baisse du pouvoir d'achat, a sans doute favorisé l'émergence de ces entreprises de transformation des produits locaux. Elles emploient une main d'œuvre peu nombreuse (salariés permanents) et peu qualifiée souvent familiale ou appartenant au réseau social de l'entrepreneur (de 2 à 20 employés dont des journaliers et très rarement des " apprentis " pour les machines). Le capital, le niveau d'équipement (utilisation des ustensiles domestiques) et le volume de production sont faibles. Les techniques de transformation utilisées bien que artisanales permettent de fabriquer des produits, de bonne qualité, stables et compétitifs sur le marché. (Broutin, 2002).

PROCELOS et ENDA/GRAF[1], fournissent des appuis aux opérateurs privés qui s'intéressent à ces secteurs (céréales et produits forestiers non ligneux). Des structures professionnelles à l'image de TRANSFRULEG[2] (transformatrices de fruits et légumes), APROVAL (association des professionnels de

[1] Est une antenne de ENDA qui a commencé ces activités en 1976 dans un quartier populaire de Dakar où se situe toujours ses bureaux. Il dispose notamment depuis dix ans d'une équipe spécialisée dans la valorisation des produits locaux qui mènent des programmes d'appui et de recherche-action dans différentes filières.

[2] a été créée en 1998 avec l'appui du PROCELOS, elle regroupe des entreprises et groupements féminins des régions de Ziguinchor, Thiès et Dakar. Elle compte une cinquantaine de membres (groupements féminins et entreprises qui s'investissent dans la transformation des fruits et légumes). Ses objectifs principaux sont la promotion des produits fabriqués par ses membres sur une plus grande échelle et la recherche de débouchés au niveau national et international.

l'alimentation pour la valorisation des produits locaux) ont vu le jour et parmi les préoccupations de leurs membres figurent entre autres la recherche de financement, l'harmonisation des prix, le regroupement des achats et l'établissement de contrat avec les producteurs pour faire face aux incertitudes de l'approvisionnement dues à la forte variabilité des disponibilités en produits.

Les problèmes d'approvisionnement restent malheureusement la contrainte à lever pour permettre une offre continue. Ces contraintes dans l'approvisionnement se posent aussi bien en terme de quantité que de qualité: l'immaturité des fruits a des incidences, il en est de même des conditions de séchage (bissap séchée à même le sol) et de stockage pouvant être à l'origine de certaines contaminations par des germes pathogènes.

4 FILIÈRES AGRICOLES ET FORESTIÈRES

Bien que l'agriculture constitue la principale activité des populations, les productions forestières jouent un rôle économique majeur au Sénégal. En effet, les ressources forestières participent à la satisfaction des besoins essentiels des populations en général et des populations rurales en particulier. Dans la présente étude, chaque filière sera présentée, pour ensuite établir le compte d'exploitation par filière.

4.1 Compte d'Exploitation et Structure des Coûts de Production.

Le compte d'exploitation est déterminé comme suit :

- Valeur des achats = Prix d'achat unitaire * Quantités achetées
- Valeur des ventes = Prix de vente unitaire * Quantités vendues
- Marge Brute = Valeur des ventes – Valeur des achats

Les consommations intermédiaires constituent les charges ou coûts liés à l'exploitation ou à la commercialisation.

Les **consommations intermédiaires** = Amortissement + frais de séjour + frais de transport + frais d'emballage + frais de manutention (chargement, déchargement, conditionnement et stockage) + commissions + taxes de marché + taxes communales + taxes forestières + frais de main d'œuvre + frais de transformation + autres frais.

La valeur ajoutée est la différence entre la marge brute (**MB**) et les consommations intermédiaires (**CI**).

our le calcul des marges bénéficiaires (ou valeur ajoutée), nous n'avons pas pris en compte les charges de personnel (main d'œuvre). Le revenu net d'exploitation équivaut à la valeur ajoutée.

Le coût d'opportunité de la main d'œuvre est considéré comme nul du fait de l'inexistence d'autres alternatives à la cueillette. Cette non prise en compte de la main d'œuvre dans les calculs s'explique aussi par le fait que la cueillette se fait en même temps que d'autres activités. Les exploitants profitent souvent de leur présence en brousse pour exécuter d'autres travaux (agricoles, élevage). Selon l'acteur considéré, les composantes des consommations intermédiaires peuvent changer.

Certaines charges sont communes et il est souvent difficile de les individualiser par produit. C'est le cas des charges d'amortissement relatives aux immobilisations, au matériel de pesée, *etc.*

4.1.1 *STERCULIA SETIGERA* (LALO MBEPP)

Utilisée comme émollient dans la cuisine sénégalaise, la gomme ou *lalo* provient de *Sterculia setigera*. Elle est utilisée dans la fabrication de la colle de fausses dents, crème glacée, sauces et produits

pharmaceutiques tel que le laxatif Normo col. Avec le temps, les transformateurs internationaux ont réalisé que la viscosité et les propriétés émulsifiantes du *mbepp* étaient inférieures à celles de la gomme arabique. Par conséquent, aujourd'hui, du moins aux Etats-Unis, le *mbepp* n'est pratiquement plus utilisé dans les aliments mais essentiellement pour des usages pharmaceutiques.

Après incision du tronc de l'arbre, des branches et des racines, coule l'exsudation de la gomme. La récolte intervient au bout de 3 à 7 jours pour une période pouvant aller jusqu'à deux à trois semaines selon la période. La quantité de pluies tombées a une incidence significative sur la production, les mbepp produisent plus après une saison hivernale (SENE, 1994).

Après chaque collecte et avant le stockage ou la vente, la gomme est séchée soit en vrac ou en boules. Si la gomme est en boule, il sera procédé à l'enlèvement des débris d'écorces et autres impuretés avant séchage, au cas contraire le triage se fera après le séchage. Les exploitants attendent souvent de disposer d'une quantité assez consistante avant de vendre, la gomme est stockée dans des sacs en plastique pour éviter une perte de poids. Pour empêcher la gomme de noircir du fait de l'humidité, en saison des pluies, le stockage se fait dans des sacs perforés. La détérioration est assez importante en saison des pluies, période durant laquelle la gomme peut devenir noire (si elle n'est pas bien séchée) et entraîner une mévente ou une baisse de prix.

Deux types de gomme sont offerts dans les marchés: la gomme blanche produite en saison chaude et froide et la gomme brune obtenue en hivernage et avec les sujets de *mbepp* âgés. L'apparence compte beaucoup; la gomme blanche est vendue à meilleur prix. Ceci trouve une explication dans le fait que les corps étrangers non triés et les impuretés introduites par des exploitants véreux dans le but d'augmenter la quantité à vendre sont plus visibles quand la gomme est blanche.

Les principaux acteurs sont les *Peulhs fouta* et les autochtones. Avant, les *Peulhs* étaient considérés comme les professionnels. Les autochtones saignaient occasionnellement. Aujourd'hui, on note une professionnalisation de ces autochtones. Durant la saison des pluies, les autochtones s'occupent plus de leurs champs et saignent occasionnellement.

Dawadi, *Kouthiaba*, *Balla*, *Payar* et *Altoufass* sont les principaux marchés fréquentés par les exploitants de gomme. Quatre catégories d'acheteurs fréquentent ces marchés: (1) les collecteurs primaires qui traitent directement avec les exploitants, (2) les intermédiaires (boutiquiers résidents) qui achètent souvent pour le compte de certaines sociétés exportatrices de gomme (SOCOGOMME, SETEXPHARM) installées à Tambacounda, (3) les *bana-bana* provenant de certains centres urbains (Dakar, Touba, Kaolack) et (4) les commerçants grossistes des grands centres urbains. Les deux premiers acteurs placent de l'argent au niveau des villages et au bout d'un certain temps viennent récupérer la gomme collectée. Les *bana-bana* font aussi appel au service des collecteurs qui peuvent en même temps être des commerçants du village. Des sacs sont déposés par la société de collecte ou par les grossistes. Quel que soit le circuit emprunté, la gomme ne subit aucune transformation entre la collecte et la mise sur le marché. Le collecteur primaire perçoit entre 25 et 50 francs pour chaque kilogramme collecté. Le contrat verbal conclu avec l'intermédiaire reconnaît le prix qui prévaut le jour du marché.

Les prix dans les marchés évoluent suivant la loi de l'offre et de la demande. Ils sont variables en fonction de la rareté et de la qualité du produit (souillure, mouillée et couleur non recherchées). Pendant l'hivernage, la forte quantité offerte et l'arrêt temporaire des sociétés exportatrices entraînent une chute des prix au kilogramme pour se situer entre 250 f et 350 f. En saison sèche, les prix peuvent atteindre 1000 f le kg. Pour ces commerçants logeant dans le lieu du *louma,* les frais directs sont négligeables et se résument à 500 f pour les repas, 100 f de boisson, 50 f de cola, et le transport du produit jusqu'au lieu de stockage à savoir 100 Frs par sac.

4.1.1.1 Compte d'exploitation.

Concernant la production, deux (2) personnes du ménage consacrent jusqu'à 6 heures par jour au ramassage des exsudats. La production moyenne saisonnière est de 300 kg. Cette production vendue en hivernage procure en moyenne 105 000 f. Les tableaux ci-dessous résument les coûts et recettes tirés de l'activité selon la saison.

Tableau 4: Coûts de production et recettes saisonnières (cas saison des pluies)

Outillage	Durée de vie	Coût unitaire	Coût par période
Vélo	5	45000	5000
Couteau	1	500	500
Bidon	1	500	500
Sac	1	200	2000
Hachette	1	750	750
Total			8750

Recettes	Quantité (Kg)	Prix de vente	Recettes (f par kg)
	300	350	105 000
Marge brute d'exploitation			96 250
Marge brute d'exploitation par kg collecté			321

Sources: données enquêtes WN

Tableau 5: Coûts de production et recettes saisonnières (cas saison sèche)

Outillage	Durée de vie	Coût unitaire	Coût par période
Vélo	5	45000	5000
couteau	1	500	500
Bidon	1	500	500
Sac	1	200	2000
Hachette	1	750	750
Total			8750

Recettes	Quantité (Kg)	Prix de vente (F par kg)	Recettes (F par kg)
	175	700	122500
Marge brute d'exploitation			113750
Marge brute d'exploitation par kg collecté			650

Sources : données enquêtes WN

Une analyse comparative de ces deux périodes d'exploitation de la gomme de *Sterculia setigera* fait ressortir que les recettes qui sont générées diffèrent selon la saison bien que les coûts de production n'aient pas évolué (8750 f pour les deux saisons). Cette différence de recettes s'explique par les quantités variables par saison et par un prix au producteur doublement rémunérateur en saison sèche. En effet, en saison des pluies, les quantités produites (300 kg) baissant considérablement en saison sèche (175 kg) sont vendues à moitié prix (350 f contre 700 f en saison sèche). La gomme de *Sterculia setigera* produite en saison sèche est de meilleure qualité, d'où le prix au producteur assez important.

Au regard des marges générées par cette filière, l'exploitation raisonnée de la gomme de *Sterculia setigera* peut valablement occuper les populations à majorité paysanne pendant la saison morte. Cette activité participerait à générer des revenus extra agricoles et éventuels paliers aux aléas des cultures hivernales.

4.1.1.2 Structure des charges fixes et variables de la SETEXPHARM

Cette société gommière travaille aussi bien avec les producteurs qu'avec les collecteurs qui peuvent être en même temps des boutiquiers. Pour la collecte au niveau du village, les collecteurs attendent d'avoir entre 500 à 1000 kg avant de faire la déclaration auprès des responsables de la société à Tambacounda. La société dispose de magasins à Dawadi, Koussanar, Balla, et à Tambacounda. A l'exception des magasins de Tambacounda et Balla, qui sont loués respectivement pour un coût mensuel de 150000 f et 25000 f, les autres magasins ont été construits par la société. Cette dernière a à sa disposition trois camions de 30 tonnes qui sillonnent autant les marchés hebdomadaires que les zones de production.

La collecte dans les marchés peut atteindre 8 à 10 tonnes par jour de marché. En moyenne. Les quantités collectées par voyage varient de 200 tonnes en saison sèche à 300 tonnes en hivernage (la gomme devenant plus lourde). Une quantité de gomme de 100 kg donne en moyenne 80 kg de gomme sèche. Les pertes en période hivernale sont estimées à environ 4 tonnes et en saison sèche, elles sont de 1 à 2 tonnes. Les frais de commissions octroyés aux collecteurs varient de 25 à 50 f par kg collecté, l'emballage est fourni par la société mais le collecteur boutiquier peut acheter et se faire rembourser le prix du sac qui est de 500 f. Les taxes communales sont évaluées à 3000 f par camion. Les frais de main d'œuvre qui couvrent le chargement, le déchargement et le pesage sont de 300 f/100 kg de gomme. La taxe forestière est de 100f/kg.

4.1.2 Le Beurre de Karite (*Butyrospermum Parkii*)

Le Karité est presque exclusivement trouvé dans le Kédougou au Sénégal. La fabrication du beurre de karité est une activité féminine. Le beurre de karité, utilisé en cuisine, comme cosmétique ou comme

médicament, joue un rôle économique important, il est extrait de la graine ou noix qui contient jusqu'à 50% de matière grasse.

La récolte des fruits se fait en début d'hivernage, la transformation en beurre est le plus souvent un travail collectif. Quelquefois se tisse une solidarité (emprunt de noix) entre productrices: 3 kg de noix décortiquées empruntés se payent en pilant cette même quantité pour la créancière (PROMER, 2002). La fabrication du beurre est une activité très ancienne et les méthodes de prétraitement, de stockage des noix et d'extraction peuvent varier donnant ainsi des qualités de beurre différentes. Pour 10 kg de fruits, on peut obtenir entre 4,5 et 5,5 kg de noix fraîche ou entre 3 et 3,3 kg de noix sèche (Picasso, 1984), Le travail est manuel et jugé très pénible: les amandes sont d'abord concassées et réduites en poudre, elles seront par la suite grillées dans une marmite puis pilées dans un mortier.

Le produit obtenu, moulu, donne un liquide pâteux, fin qui sera mis dans un récipient en vue d'un barattage. Il sera pétri à la main jusqu'à l'obtention d'une matière blanche qui sera lavée plusieurs fois à l'eau chaude. Cette matière est ensuite cuite dans une marmite pour faire évaporer l'eau. Les impuretés se déposent au fond et décantent, le beurre liquide est recueilli et versé dans un récipient où il se solidifie. L'allégement des tâches et la réduction des temps de travaux ont amené beaucoup de projets à tester des équipements qui peuvent permettre la mécanisation des opérations les plus pénibles voire les plus salissantes.

Le ramassage des fruits et la production de beurre demandent un investissement peu spécifique et très peu coûteux. A l'opposé, ils consomment beaucoup de main d'œuvre familiale. Le processus de fabrication peut prendre 29 heures tandis que le ramassage de 100 kg de fruits peut durer 5 jours. Environ 15 à 20 kg de fruits frais séchés donnent 3 à 4 kg d'amandes prêts à être concassés, 100 kg de fruits séchés donnent environ 4 kg de beurre. La capacité de production par femme est de 3,5 litres par jour en saison des pluies et de 15 à 20 litres toute la saison. *Saraya* produit à elle seule 6,25 tonnes de beurre (PROMER, 2002). Le PROMER, par extrapolation, évalue la production départementale à environ 56 tonnes. Une bonne partie de cette production est autoconsommée par les ménages ou fait l'objet de troc au niveau local. Dans les quelques cas où la vente est pratiquée, le commerce concerne l'amande et le beurre. Les prix suivants sont rapportés par le PROMER en 2002.

Tableau 6 : Prix amandes et beurre

	Saraya	Mako	Bandafassi	Kédougou
Amandes Frs/kg	250	100	150	200
Beurre Frs/kg avant PROMER	750-1000	550-600	550-625	550-650
Beurre avec PROMER Frs/kg	1200	Idem	Idem	Idem

Source : PROMER

L'enclavement et l'absence d'un encadrement ciblant ce produit ont longtemps confiné le karité dans la rubrique des produits locaux et principalement autoconsommés, sortant rarement de ses frontières naturelles ou régionales. Cette filière a pu bénéficier des appuis techniques (standard de qualité, mesure du taux d'acidité, fabrications de machines) et commerciaux (recherche de marché et de débouchés). Partant du constat d'une demande nationale importante mais méconnue des productrices, le PROMER, s'est attelé pour une meilleure promotion du beurre de karité à :

- organiser des visites et faire participer des productrices à des expositions, foires (FIARA, FIDAK);
- organiser les productrices en Groupement de producteurs de Karité (GPK - plus de 15 GPK ont été formés et encadrés);
- rapprocher vendeur et acheteur par la prospection commerciale et la signature d'accord de partenariat avec certaines structures comme Phytopharm;
- améliorer le processus de fabrication pour une production de qualité par des études commanditées sur le beurre;
- former des productrices aux techniques de fabrication du savon;
- écouler en trois ans, 2,5 tonnes de beurre pour une valeur de 2 750 000f CFA.

4.1.2.1 Compte d'exploitation du producteur

Deux personnes consacrent 5 heures de ramassage par jour. Le produit est disponible pour une période d'environ 120 jours. La collecte journalière moyenne est une bassine d'amande. Les femmes ne consacrant pas tout leur temps à cette activité, la production effective annuelle est estimée à 12 tablettes de 2,5 kg (litres). L'investissement pour s'adonner à l'activité est faible et le matériel est souvent disponible et sous-utilisé à la maison. La marge brute d'exploitation annuelle est évaluée à 16800 Frs soit 403 Frs par kg de beurre produit.

Tableau 7. Coût de production du beurre de karité dans le Kédougou (Saraya et Thiobaye)

Outillage	Durée de vie	Coût unitaire	Coût par période
Calebasse	1	1000	1000
Bidon	1	500	500
Marmite	5	12000	1200
Autres ustensiles	2	2000	1000
Mortier	5	5000	1000
Total			4700

Recettes	Nombre de tablettes	Prix de vente	Total
	12	1100	13200
Marge brute d'exploitation			8500
Marge brute d'exploitation par litre			285

Sources: données enquêtes WN

4.1.3 *ADANSONIA DIGITATA* (BOUYE)

Le *bouye* ou pain de singe, est le fruit de *Adansonia digitata*, c'est une capsule plus ou moins ovoïde avec une enveloppe pelucheuse dure, vert brune. La pulpe est farineuse et blanche. Produit conservable à sec, le fruit bénéficie d'une demande croissante et soutenue. La filière est en pleine évolution favorisée par la

demande quotidienne et lors de cérémonies familiales. Il est utilisé dans de nombreuses préparations culinaires: pour faire cailler le lait ou transformé comme boisson rafraîchissante. La pulpe mélangée à de l'eau est utilisée pour le traitement des diarrhées infantiles ou pour combattre la dysenterie.

Pour conquérir des marchés plus stables et plus intéressants, l'heure est à l'organisation des exploitants en groupements économiques par le truchement de *Wula Nafaa* et par la conclusion de contrats spécifiant forme et taille du produit. Ceci semble annoncer des exigences de qualité sanitaire et hygiénique qu'il faudra remplir. Ce contrat conclu avec "Baobab Fruit Company" spécifie le prix que reçoit l'exploitant s'il remplit les exigences : un sac correspondant à 15 kg de pain de singe décortiqué sera vendu 2250 f : soit 150 f le kg. Huit (8) centres de groupage seront créés pour collecter un minimum de 150 tonnes. En dehors de ce nouveau modèle organisationnel et contractuel, la loi du marché détermine le prix offert pour un sac de *bouy* pesant 25 kg que l'on a évalué en zone de production à 70 f le kg en pleine saison. Selon la période (début de disponibilité, abondance et rareté), les prix varient entre 1500 et 2500 f le sac : soit 60 à 100 f le kg, toute période confondue au niveau de Tamba. On rapporte des pics de prix en situation de pénurie pouvant atteindre 5000 Frs le sac. Ceci pourrait encourager un stockage pour capturer ces prix en périodes de rareté.

4.1.3.1 Compte d'exploitation du producteur

Toujours dans le département de Kédougou et plus précisément dans le *Bandafassi*, un GIE a vu le jour en 1999. .Il se consacre à la transformation des produits de cueillette et en particulier le pain de singe (*Bouye*). En dépit de quelques critiques relatives à l'organisation spatiale de la production, cette initiative est à encourager parce qu'elle peut améliorer la valeur ajoutée capturée en zone de production. Le pain de singe est décortiqué, réduit en poudre et mis en sachets de 50, 250, 1000 g. Le gramme est vendu à 1 f. En 2003, le GIE a produit 400 sachets de 250 g, de 500 g et de 1 kg, tout en ayant en stock 100 kg de poudre non encore mise en sachets.

Tableau 8 : Structure des coûts de production de l'unité de transformation du GIE Hamme Jaara Bignomba.

Outils	Durée de vie	Prix unitaire	Nombre	Montant
Mortiers	3 ans	8500	5	42500
Tamis	1 an	500	8	4000
Bassines	1 an	1500	8	12000
Sacs	1 an	500	50	25000
Plastique	1 an	8500	20	170000
Bâches	2 ans	4000	3	12000
Thermo soudeur	5 ans	65000	1	65000
Balances	5 ans	15000	2	30000
Gangs	1 an	1500	2	3000
Total				363500

Source : GIE Hamme Jaara

Au niveau de l'exploitant, l'investissement nécessaire pour s'insérer dans la filière est faible : une tige de bambou, un bidon pour l'eau de boisson, quelques sacs. Le tout s'élève à 3250 f; la capacité annuelle minimale de cueillette est de 20 sacs vendus en moyenne à 1750 f. un sac pèse environ 18 kg, l'activité procure un revenu brut d'exploitation estimé à 31750 f par an et par ménage. La marge brute unitaire est de 92 f par kg.

Tableau 9: Coûts de production du bouye dans le Tamba (Kothiary)

Outillage	Durée de vie	Prix unitaire	Coût par période
Tige bambou	1	250	250
Bidon d'eau	1	500	500
Sacs	1	100	1000
Total			1750

	Sacs	Prix de vente du sac	Recettes
	20	1750	35000
Marge brute d'exploitation			31750
Marge brute d'exploitation par kg cueilli			92

Sources: données enquêtes WN

4.1.4 SÉSAME (*SESAMUM INDICUM*)

Sa réintroduction en milieu paysan pose beaucoup de difficultés, bien connu sous le nom de "bène", le sésame représente un vieux souvenir pour les paysans. Sa réintroduction est à l'actif du CRS et du GADEC. Ce dernier a procédé à la distribution de la semence à raison de 2000 f le kg et reprend le produit de la récolte à 200 f le kg. Dans les habitudes alimentaires, le sésame a été délaissé au profit d'autres céréales et vu sous ce rapport, il risque de jouer un faible rôle en terme de sécurité alimentaire. Il a été noté un faible voire inexistant soutien institutionnel et organisationnel en terme de circuit d'approvisionnement et de collecte. Cependant, les populations reconnaissent que sa culture est moins exigeante que celle de l'arachide : un seul labour suffit.

La superficie moyenne emblavée en sésame révélée par les enquêtes est de 0,25 ha, Il a été notée une tendance à la baisse de la production moyenne estimée actuellement à 80 kg. Le prix moyen bord champs est évalué à 200 f le kg. Le budget de culture ci-dessous place le sésame avant le maïs et le sorgho seulement et derrière l'arachide dont il prétend devenir l'alternative. Il est important de mentionner que les problèmes de débouchés inquiètent les producteurs. C'est donc là une filière à reconsidérer, par excellence, avec une attention toute particulière.

Tableau 10. Compte d'exploitation du producteur de sésame dans le Kédougou (Thiakoye et Saraya).

Culture	Superficie	Labour	Main d'œuvre	Semences	Production	Recettes	PBE	PBE ramené à l'ha
Sésame	0,25	5000	3000	2000	80	16000	8000	32000
Maïs	1	0	8000	3000	700	52500	31000	31000
Sorgho	1	0	6000	720	500	35000	28280	28280
Arachide	1	5000	6000	28000	800	92000	53000	53000
Marge brute/kg de sésame								100

Sources: données enquêtes WN

4.1.5 MADD (*SABA SENEGALENSIS*)

C'est le fruit du *Saba senegalensis*. La plante est une liane grimpante pourvue de rameaux et de vrilles terminales qui lui permettent de s'accrocher aux branches des arbres. Ce fruit est une baie ovale à surface bosselée et à pulpe acidulée riche en glucide et en vitamine C. En milieu rural le *madd* est utilisé pour relever le goût (bouillie de céréale). La pulpe assaisonnée avec du sel, du sucre ou du piment est consommée par les femmes et les enfants en zone urbaine. Il peut être transformé en boisson rafraîchissante.

La différence de prix est très nette entre les sites de production et les lieux de consommation mais demeure compensée par le risque et des coûts indirects de transactions élevés. Beaucoup de pertes sont aussi enregistrées lors du transport vers les zones de consommation, la conservation pose de sérieux problèmes. Son prix de vente au détail jugé assez élevé est expliqué par l'instauration d'un système de compensation pour les pertes subies à cause des mauvaises conditions de conservation et de transport (Faye, 1995).

4.1.5.1 Compte d'exploitation du *madd*

L'exploitation du *madd* se fait de plus en plus en utilisant un vélo qui permet d'explorer plus loin et plus longtemps. Ceci entraîne des coûts de production plus élevés et une production annuelle plus importante. La durée de la disponibilité du produit est de 80 jours pour une production annuelle moyenne 50 sacs vendus à 1500 f l'unité. Le sac pèse en moyenne 65 kg. Ce qui ramène la production annuelle moyenne à 3250 kg. La marge brute par kg de *madd* est de 19 f.

Tableau 11: Coût de production et marge bénéficiaire du maad dans le Kédougou (Thiokoye, Niehminike)

Outillage	Durée de vie	Coût unitaire	Coût par période
vélo	5	45000	3000
couteau	1	500	500
gaule	1	1000	1000
bidon	1	500	500
sac	1	100	2500
transport	1	100	5000
total			12500

	Nombre de sacs	Prix de vente du sac	Recette
	50	1500	75000
Marge brute d'exploitation			62500
Marge brute par sac			1250
Marge brute par kg			19

Sources: données enquêtes WN

4.1.6 DAKHAR (*TAMARINDUS INDICA*)

Le *Dakhar* est le fruit du *Tamarindus indica* (tamarinier). Il est cueilli lorsqu'il est parfaitement mûr, il n'y a pas de maturation pendant le stockage. C'est une gousse épaisse, avec une pulpe au goût acide. Il est consommé comme condiment frais ou séché pour relever la sauce des mets. Il est aussi utilisé comme jus de boisson ou comme fortifiant permettant de combattre certaines maladies. Les fruits se conservent après séchage au soleil, produit utilisé aussi bien comme condiment, jus ou friandise, la zone de Tamba en conserve quelques pieds mais c'est dans le Kédougou que l'on retrouve les plus grands peuplements. Les fruits secs sont les plus vendus.

4.1.6.1 Compte d'exploitation du producteur

Le *dakhar* est disponible en moyenne 45 jours sur l'arbre; la production annuelle par ménage est estimée à 80 kg vendus à 300 f le kilogramme. Si on investit 1150 f dans divers outillages. Le couple d'exploitants postulé fait un revenu brut annuel d'exploitation de 24 000 f. La marge brute d'exploitation obtenue s'élève à 22850 f. en rapportant cette marge à la quantité produite, on se retrouve avec une marge d'exploitation par kilogramme de *Dakhar* de 285 f.

Tableau 12. Coût de production et marge bénéficiaire du dakhar dans le Kédougou

Outillage	Durée de vie	Coût unitaire	Coût par période
Bidon	1	500	500
Sac	1	100	200
Tige bambou		250	250
Transport	1	100	200
Total			1150

Recettes	Quantité	Prix de vente unitaire	Total
	80	300	24000
Marge brute d'exploitation			22850
Marge brute d'exploitation par kg de dakhar			285

Sources: données enquêtes WN

4.1.7 MIEL

Produit animal intéressant à plus d'un titre, les acteurs préoccupés par une meilleure gestion des ressources naturelles du fait des liens de causalité indirecte qu'il entretient avec les feux de brousse. A côté de la prévention des feux de brousse qui a inscrit le miel dans les préoccupations de GRN, il y a cet énorme potentiel à générer des revenus qui retient l'attention car le produit se conserve relativement bien. Le PROGEDE encourage la mise en place de mielleries qui pourront être gérées par des comités inter villageois. Cependant les tentatives d'organiser les producteurs dans le Kédougou connaissent quelques blocages. Le miel est collecté par les maisons familiales, ces dernières refusent celui récolté avec le feu.

Selon sa qualité et le traitement (usage ou non du feu), le prix du miel peut varier en ville entre 800 et 1600 f le litre. La production par exploitant dans le Kédougou varie entre 800 et 1000 litres. Différentes ruches sont utilisées : la traditionnelle (3 à 5 l par récolte), la kenyane (15 à 20 litres par récolte, vulgarisée par le PROGEDE qui en a placé 15 pièces par exploitant qui peuvent en bonne année en récolter jusqu'à 450 l) et la ruche en ciment qui serait moins onéreuse et aussi efficace. La faiblesse des quantités consommées dans les ménages, fait que son écoulement est jugé assez lent par les commerçants, la demande se renouvelant lentement. Pour ces raisons, les tentatives d'augmentation des niveaux de production doivent s'accompagner de stratégies de diversification de la demande. Une promotion en direction des cases des "tout petits" et des cantines scolaires serait judicieuse.

4.1.7.1 Compte d'exploitation du producteur

Les enquêtes menées dans le *Dialakoto* ont montré la particularité de l'année 2002 qui, à cause du déficit pluviométrique, a connu un environnement biologique global très défavorable. Cette situation s'est répercutée sur la production moyenne annuelle qui est passé de 20 à environ 12 kg. La marge brute par kilogramme est de 712 f CFA.

Tableau 13. Coût de production et marge bénéficiaire pour la production de miel avec ruche kenyane

Outillage	durée de vie	Coût unitaire	coût par période
Ruche kenyane	5	22500	2250
Combinaison	5	7500	1500
Enfumoir	5	15000	1000
Seau	1	1000	500
Couteau	2	1000	500
Total			5750
	Quantité	Prix unitaire	total
Recettes	20	1000	20000
Marge brute d'exploitation			14250
Marge brute d'exploitation par kg ou litre			712

Sources: données enquêtes WN

La ruche traditionnelle: Cette méthode d'exploitation étant réprimée par les services des eaux et forêts, nous ne sommes pas tombé sur des exploitants utilisant cette forme de ruche.

4.1.8 NÉTÉTOU (*PARKIA BIGLOBOSA*)

Le fruit du néré est une gousse longue, la pulpe de couleur jaune fournit une farine très riche en glucide. Mélangé à du miel, on lui prête des vertus organoleptiques, nutritives et préventives contre le paludisme. Le *nété* est récolté en période pré-hivernale et peut se conserver à sec. L'amande extraite des graines fournit après fermentation un condiment "le nététou" de grande valeur nutritionnelle. Le goût du *nététou* varie en fonction de la fermentation. A ce sujet, il faut noter que les travaux de l'ITA ont permis d'isoler la moisissure et des essais portant sur la fermentation ont donné de bons résultats, ce qui permet d'envisager la fabrication du *nététou* dans d'excellentes conditions d'hygiène. Des recherches menées par l'Université de Liège en Belgique ont abouti aussi à une amélioration de la qualité du produit grâce à un contrôle du processus de fermentation, même si ce procédé risque de renchérir le prix. Des études ont montré que les gains en terme macro-économique peuvent être assez importants (Thonard, 2002). Souvent utilisé dans des sauces accompagnant le riz, le *nététou* est très utilisé dans l'alimentation humaine aussi bien en milieu urbain que rural.

Le processus de transformation peut se résumer dans les phases suivantes : récolter des fruits, extraire les amendes, les bouillir, les piler, les laver pour enlever les coques, les bouillir une seconde fois, les transvaser dans un sac salé et les garder durant une période de trois jours en moyenne, les sécher et les mettre en boule.

4.1.8.1 Compte d'exploitation du producteur

Au niveau du ménage, les équipements nécessaires pour la fabrication du *nététou* peuvent se résumer à une marmite, un mortier, un pilon, une cuillère en bois, un sac et une bassine. L'investissement nécessaire pour la fabrication est 2550 f; la capacité de transformation annuelle est de 85 kg vendus en

moyenne à 250 f le kilogramme. L'activité procure un revenu brut d'exploitation estimé à 21250 f par an et par ménage. La marge brute unitaire est de 220 f par kg.

Tableau 14. Coûts de production et marge bénéficiaire du nététou dans le Tamba

Outillage	Durée de vie	Prix unitaire	Coût par période
marmite	5	12000	250
bidon d'eau	1	500	500
Sacs	1	100	100
Cuillère en bois	1	200	200
Bassine	2	2000	1000
Sel	1	500	500
Total			2550

	Quantité	Prix de vente unitaire	Recette
Recettes	85	250	21250
Marge brute d'exploitation			18700
Marge brute d'exploitation par kg			220

Sources: données enquêtes WN

4.1.9 *LES PAILLES ET FOIN*

En dehors de l'élevage, les pailles et foin sont de plus en plus valorisés dans le secteur touristique. La demande en paille provenant des auberges, hôtels et des privés est en pleine croissance. Cette demande pourrait être mieux satisfaite si le rapport volume poids était réduit par le travail avant transport de la paille. Il est très concevable de faire des nattes de paille ajustées à la dimension des moyens de transport qui pourraient ainsi les amener à moindres coûts jusqu'à la Petite Côte ou à Dakar par exemple. Ce travail fait au niveau des lieux de collecte est assimilable à une transformation améliorant ainsi la part de la valeur ajoutée empochée par l'exploitant.

La paille nourrit aussi les feux de brousse qui s'étendent plus rapidement. Fauchée au niveau des éclaircis, la paille peut aussi servir de réserve et représenter un bon moyen de bloquer la progression des feux. Il peut être imaginable techniquement de faire des fauches annuelles à grande échelle dont le produit sera commercialisé dans les zones déficitaires du nord du Sénégal (zone sylvo-pastorale). La valeur alimentaire de la paille peut être améliorée grâce à la mélasse. La botte de paille se vend entre 400 f et 500 f. Un exploitant non résident peut en récolter en moyenne 100 bottes par campagne. Le potentiel d'un tel marché ne se reflète pas dans son organisation. Cette filière a plus que besoin d'un coup de pouce de l'extérieur.

4.1.9.1 Compte d'exploitation du producteur de pailles et foin

Au niveau des ménages, la production annuelle moyenne peut atteindre 400 bottes qui peuvent être vendues à 200 f l'unité. L'activité peut générer un revenu brut d'exploitation de 78250 f par an et l'investissement nécessaire pour entrer en activité est faible. Quand on met côte à côte ce potentiel de

génération de revenu brut et de ralentissement de la propagation des feux de brousse, la paille commence à mériter une certaine attention. Les coûts de production et la marge bénéficiaire sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau 15. Coût de production et marge bénéficiaire de la paille de construction dans le Balla, Kothiary et Kédougou

Equipement	Durée de vie	Prix unitaire	Coût par période
Faucille	2	1500	750
bidon d'eau	1	500	500
Couteau	2	1000	500
Total			1750

	Nombre de bottes	Prix unitaire botte	Recettes
	400	200	80000
Marge brute d'exploitation			78250
Marge brute d'exploitation par botte			196

Sources: données enquêtes WN

4.1.10 Tiges de Bambou et Panneaux de Crinting

Les tiges de bambou et les panneaux de crinting sont tirés d'une plante, *Oxytenanthera abyssinica*. Contrairement aux autres produits forestiers non ligneux, ces deux produits font partie de la catégorie des produits contingentés. En d'autres termes, les quantités à exploiter et les modalités d'exploitation sont fixées chaque année par un arrêté ministériel. Les tiges de bambou sont utilisées pour faire les charpentes de cases, comme support ou pour confectionner du mobilier : lits, tables, chaises, *etc.* Les panneaux quant à eux, sont utilisés pour faire des enclos, des clôtures ou dans la construction. Ils sont confectionnés à partir des tiges de bambou fendues en petites lamelles qui sont tissées en panneaux pour des dimensions d'environ 1,30x3, 40 m.

Les tiges de bambou non transformées sont vendues à 25 francs l'unité en zone de production et à 100 f à Tambacounda. Si elles sont transformées en crinting, le prix de vente unitaire est de 1000 f à Tamba. Rendu à Dakar, il peut être revendu à 3500 f l'unité. L'essentiel de cette activité se fait clandestinement sans l'autorisation des services forestiers. Les redevances forestières portent sur l'unité de panneaux et les tiges de bambou utilisées et transportées comme telles. Les quantités de tiges de bambou et celles relatives aux panneaux de crinting à exploiter sont fixées au début de chaque année. Les données concernant ces produits ont été prises en compte du fait d'une part, de leur appartenance à la catégorie des produits forestiers non ligneux et d'autre part, de leur importance comme matériaux de construction des habitations. Par ailleurs, seuls les organismes agréés sont autorisés à leur exploitation. Le bambou fait actuellement l'objet d'un projet de recherche financé par le FNRAA qui a pour objectif sa réhabilitation voire une meilleure valorisation.

4.1.10.1 Compte d'exploitation

Au niveau du ménage: deux hommes consacrent 8 heures de coupe pour amasser 1500 tiges par an. Le produit est assez disponible au cours de l'année, environ 5 mois. Une tige est vendue à 25 f.

La coupe du bambou occasionne un investissement couvrant un moyen de déplacement (vélo à 45000 f), une hache, un bidon pour l'eau de boisson. Le tout se chiffre à un coup annuel de 6875 f. La marge brute d'exploitation est évaluée à 30625 f par an. L'activité procure une marge unitaire de 21 f par tige.

Tableau 16. Coût de production et marge bénéficiaire du bambou le Kédougou (Thiokoye, Nieheminike)

Outillage	Durée de vie	Prix unitaire	Coût par période
Vélo	5	45000	4500
Bidon d'eau	1	500	500
Hache	2	1500	375
Transport	1	1500	1500
Total			6875

	Nombre de tiges	Prix unitaire par tige	Recettes
Recettes	1500	25	37500
Marge brute d'exploitation			30625
Marge brute d'exploitation par tige			21

Sources: données enquêtes WN

Le bambou est aussi transformé en crinting qui sert de palissades traditionnelles ou d'enclos. Nous avons estimé la production annuelle moyenne à 30 crinting par couple d'exploitants qui seront vendus à un prix unitaire de 1000 f. l'activité procure un revenu annuel d'exploitation de 23125 f. le coût d'investissement est évalué à 6875 f. La marge brute d'exploitation est de 771 f par panneau de crinting.

Tableau 17. Coût de production et marge bénéficiaire du crinting dans le Kédougou (Thiokoye, Nieheminike)

Outillage	Durée de vie	Prix unitaire	Coût par période
Vélo	5	45000	4500
Bidon d'eau	1	500	250
Hache	2	1500	375
couteau	1	1000	250
Transport	1	1500	1500
Total			6875

	Nombre de crinting	Prix de vente crinting	Recettes
	30	1000	30000
Marge brute d'exploitation			23125
Marge brute d'exploitation par panneau de crinting			771

Sources: données enquêtes WN

4.1.11 FONIO (*DIGITARIA EXILIS*)

Céréale sahélienne, le fonio est une plante rustique qui peut résister à la sécheresse et aux fortes pluviosités. Il est souvent relégué dans les terres marginales et épuisées. Sa précocité (cycle court de 60 jours) en fait un aliment de soudure par excellence qui joue un rôle de premier plan dans la sécurité alimentaire des ménages. Le fonio est cultivé par les femmes. Ces dernières années, cette spéculation est entrée dans le choix des céréales à promouvoir par le gouvernement du Sénégal. Et dans ce cadre, le Conseil régional de Tamba s'est fixé comme objectif une production annuelle de 1500 tonnes en 2007. Le fonio représente 1% de la production nationale de céréales, il plafonne à 2500 tonnes dont près de la moitié est produite dans la région de Tamba et essentiellement dans le département de Kédougou. Cette production a connu un accroissement, de 600 tonnes en 1998, elle est passée à 1000 tonnes en 2002. Les chiffres avancés concernant les rendements présumés obtenus avec le fonio sont assez controversés; Ils varient de 352 à 870 kg par hectare. Sa production jugée faible par rapport au mil et au sorgho en fait une céréale chère. La superficie moyenne emblavée est estimée à 0,25 ha et seuls 13% des producteurs commercialisent une partie de leur production (GRETA, 2002). Le prix du fonio connaît des variations saisonnières, de 100 f le kg en saison froide (post-récolte), il passe à 200 f en saison sèche chaude pour atteindre 300 f en pré hivernage (semences et consommation).

Des tentatives d'organisation et de promotion de la filière fonio existent à l'initiative de UGAPS-BCC sous l'intermédiation du CI PF. Un partenariat bâti autour de ENDA/GRAF, le CNCR, l'UGAPS-BCC, la SODEFITEX et l'ISRA se penchent sur la problématique fonio depuis 1999.

4.1.11.1 Compte d'exploitation

Le sac de fonio pèse 30 kg. Le surplus commercialisable (l'autoconsommation défalquée de la production) est souvent collecté par des *bana-bana* au niveau des *loumas* de Gouloumbou, Kothiary, Missirah et Ndoga Bocar où les prix varient entre 200 f en saison post récolte et 500 f le kg en saison pré hivernale. Grossistes et détaillants se confondent souvent à cause de la taille du marché de consommation, on les rencontre au marché "marinière". Les prix de gros et de détail varient entre 250 et 550 f le kg. Les prix à Dakar varient de 750 f à 1500 f le kilo, on retrouve le fonio dans quelques rares marchés à Dakar (Thiaroye, Tilène et marché de la gare ferroviaire). La superficie moyenne emblavée en fonio estimée à 0,75 ha, donnant une production moyenne de 150 kg pour un prix unitaire bord champ de 175 f. Le fonio procure plus de revenus bruts que les autres céréales surtout si on le compare au maïs qui exige plus d'intrants pour exprimer son potentiel productif. Il s'avère aussi être une culture peu exigeante et adaptée aux terres marginales.

Tableau 18. Coût de production et marge bénéficiaire du fonio dans le Kédougou (Thiokoye et Saraya)

		Fertilisants		Autres charges						
Culture	Superficie	Quantité	Coût	Main d'œuvre	Semence	Production	Recette	PBE3	PBE/ ha	PBE (f/kg)
Fonio	0,75	0	0	9500	750	150	26250	16000	21335	142
Maïs	1	50	10000	8000	3000	700	52500	31500	31500	45
Sorgho	1	0	0	6000	1600	500	35000	27400	27400	55

Sources: données enquêtes WN

4.1.12 SIDEM

Fruit de *Zizyphus mauritiana*, le jujube est plutôt disponible dans la partie Boundou du Bakel et dans le Dawadi, on le trouve aussi en quantités importantes dans le Bandafassi où il est sous exploité, comparé à la zone de Dawadi. Ce produit qui est une friandise est collecté et acheminé par les bana-bana ou vendu au bord de la route à des voyageurs de passage. A Sinthiou Malème, il est assez bien exploité et contribue à la génération de revenus pour les femmes et les enfants.

C'est un arbuste épineux et sarmenteux à usages multiples particulièrement apprécié pour son fruit, son fourrage et son bois. Le fruit constitue l'intérêt principal du jujubier. Il est consommé frais ou séché. Sec, le fruit peut être transformé en farine pour diverses utilisations alimentaires : pâte, gâteau, boisson, bouillie. Les feuilles sont utilisées pour l'alimentation humaine et animale. Le bois, résistant aux termites, est utilisé pour la fabrication de manches d'outils, de jougs de bœufs. C'est aussi un bon bois de chauffe et du bon charbon de bois. La racine, l'écorce et les feuilles sont utilisées dans diverses préparations médicinales: hémorroïde, diarrhée, vomissement, et maux de ventre.

[3] PBE = produit brut d'exploitation.

4.1.12.1 Compte d'exploitation

Au niveau des ménages exploitants, en moyenne, deux personnes consacrent 4 heures au ramassage du jujube. Le produit est disponible durant 60 jours ; la production journalière moyenne est une bassine pesant approximativement 15 kg. Un investissement en équipement de 2900 f procure une marge brute d'exploitation annuelle de 43300 f. La marge brute d'exploitation par kg cueilli s'élève à 87 f.

Tableau 19. Coût de production et marge bénéficiaire du *sidem* dans le Tamba (Dawadi et Koussanar)

Outillage	Durée de vie	Coût unitaire	Coût par période
tige bambou	1	250	250
bidon d'eau	1	500	500
Calebasse	1	1000	1000
Van	1	1500	1000
1 balai	1	150	150
Total			2900

	Nombre de baignoires	Prix unitaire	Recettes
Recettes	33	1400	46200
Marge brute d'exploitation			43300
Marge brute d'exploitation par kg cueilli			87

Sources: données enquêtes WN

4.1.13VENN (*PTEROCARPUS ERINACEUS*)

Le bois d'œuvre fait l'objet d'une double protection : forestière (permis de coupe) et corporatiste (Chambre des métiers). Le permis de coupe et de transformation délivré par les services forestiers est détenu par le même bénéficiaire. Il paraît que les collectivités locales ont leur mot à dire lors de la délivrance des autorisations d'exploitation. Cependant, cela n'a pas empêché que ce soit la principale requête de jeunes villageois utilisés par les titulaires de permis comme bûcherons.

Ces jeunes gens veulent avoir accès aux permis de coupe et cesser ainsi de s'adonner à l'exploitation frauduleuse qui les expose à la réprimande. Il peut être imaginé une procédure de séparation du droit de coupe de celui de la transformation. En effet une approche de proximité et s'appuyant sur le rétablissement d'une certaine équité permettrait d'octroyer le droit de coupe à ceux qui sont proches de la ressource et celui de transformation aux adhérents des chambres des métiers. Sans préjuger de sa rentabilité, la filière bois d'œuvre et d'artisanat renferme des enjeux institutionnels et réglementaires importants pour les populations vivant avec les ressources sans en avoir l'accès et qui sont les seules capables de jouer le rôle d'une police efficace.

4.1.13.1 Compte d'exploitation

Les jeunes interrogés déclarent une production annuelle moyenne de 10 troncs de 20 cm de diamètre et 2 m de long, chaque pièce est vendue à 4000 f et transportée pour 1250f. L'usage multiple de la hache a été considéré, d'où la décision de l'amortir en une seule année. Ce budget montre un revenu annuel de 21000 f en situation d'exploitation transparente. La marge brute d'exploitation par tige est de 2100 f. Le budget d'un bûcheron villageois s'établit comme suit:

Tableau 20. Coût de production et marge bénéficiaire du bûcheron villageois dans l'exploitation du venn dans le Bakel

Outillage	Durée de vie	Prix unitaire	Coût par période
Hache	3	2500	2500
Bidon d'eau	1	500	500
Transport		1250	12500
Aide manutention		3500	3500
Total			19000

	Nombre de troncs	Prix de vente (francs)	Recettes (francs)
	10	4000	40000
Marge brute d'exploitation			21000
Marge brute d'exploitation par tronc			2100

Sources: données enquêtes WN

4.1.14 BISSAP

Le *bissap*, calice de *Hibiscus sabdariffa* est souvent utilisé comme culture de délimitation (diggëlo). La floraison est répartie le long de la tige. Les fleurs de 7-10 cm de diamètre, sont roses à la périphérie, devenant jaunes à l'intérieur pour finir avec un cœur pourpre-bordeau. Les fruits sont spectaculaires; en fait, il s'agit du calice qui devient de plus en plus charnu et prend une belle teinte rouge vif. Il abrite le fruit rond qui renferme quelques graines. La récolte concerne les feuilles (de juin à septembre); et les calices, vers octobre et les graines fin octobre, début novembre. Il existe plusieurs cultivars locaux de couleurs différentes.

4.1.14.1 Compte d'exploitation

Analysant la culture dans l'exploitation, la superficie moyenne emblavée en bissap est estimée à 0,25 ha donnant une production moyenne de 8 sacs (le sac pesant entre 5 et 7 kg) qui peut être vendu à un prix moyen bord champ de 2500 f. Le bissap domine même l'arachide rapportée à l'hectare, il se positionne comme une culture d'avenir même si le comportement de son prix suite à une éventuelle forte offre reste une inconnue.

Tableau 21. Coût de production et marge bénéficiaire du bissap dans le Tombronkoto et le Tamba

Culture	superficie	Labour	main d'œuvre	semence	production	Recette	PBE	PBE ramené à l'hectare
Bissap	0,25	5000	1500	350	40	20000	13150	52600
Maïs	1	0	8000	3000	700	52500	31000	31000
Sorgho	1	0	6000	720	500	35000	28280	28280
Arachide	1	5000	6000	28000	800	92000	53000	53000
PBE/kg								329

Sources: données enquêtes WN

4.2 Synthèse des Marges Brutes des Producteurs

Il peut être intéressant de convertir les marges brutes en revenus brutes d'exploitation pour mesurer le revenu rendu disponible grâce aux filières qui nous intéressent ici. Nous procédons aussi à leur classement par ordre décroissant. Les filières agronomiques telles que le fonio, le sésame et le bissap ne font pas partie de cette classification pour une question d'homogénéité et de commodité.

L'analyse du tableau ci-dessous, faite en isolant la colonne marge brute d'exploitation rapportant celle-ci à l'unité dans laquelle le produit a été commercialisé, montre que l'exploitation du bois *venn*, de *madd*, de crinting, de miel et de *Laalo mbepp* en saison sèche procure un prix au producteur plus élevé. Cependant, quand on considère le revenu brut d'exploitation, le venn n'est supérieur qu'au beurre de karité. Le *lalo* et le *madd* viennent en première position suivis du jujube, du pain de singe et des tiges de bambou. Ce sont les quantités collectées qui agissent ici pour faire la différence : se focaliser seulement sur les prix serait une erreur.

Pour le venn, cette importante marge unitaire s'explique par une forte demande du produit et les multiples contraintes rencontrées pour l'obtention de permis d'exploitation. Cependant, les barrières à l'accès à la ressource font que les populations n'ayant pas l'entregent politique nécessaire sont des laisser pour compte.

Tableau 22: Classification des marges brutes d'exploitation

Produits (rang)		Marge brute d'exploitation	Quantités produites estimées / ménage	Revenu brut d'exploitation annuel potentiel en f CFA	
Laalo mbepp (1e)	Saison sèche	650	90 kg	58500	125 910
	Saison des pluies	321	210 kg	67410	
Pailles et foin… (2)		196	400 bottes	78400	
Madd (3)		1250	50 (sacs)	72500	
Sidem … (4)		87	495 kg	43060	
Bouye… (5)		92	360 kg	34560	
Tiges de bambou… (6)		21	1500 (unités)	31500	

Produits (rang)	Marge brute d'exploitation	Quantités produites estimées / ménage	Revenu brut d'exploitation annuel potentiel en f CFA
Crinting ...(7)	771	30 (unités)	23100
Dakhar ... (8)	285	80 kg	22800
Venn (9)	2100	10 (planches)	21000
Nététou ... (10)	220	85 kg	18700
Miel ... (11)	712	20 kg	14240
Beurre de Karité... (12)	285	30 kg	8550
Bissap	329	160 kg	52600
Fonio	107	150 kg	16050
Sésame*	100	80 kg	8000

Pour le *madd*, produit largement consommé et ayant une forte demande nationale, il est vendu sur le lieu d'exploitation au bana-bana. Ce qui confère au producteur une marge assez élevée. Cette remarque est valable pour le *Laalo mbepp*. Ces deux produits connaissent un marché relativement bien organisé avec plus ou moins un système de préfinancement et de ramassage par les acheteurs.

La forte demande de miel de qualité et sa rareté sur le marché font que les prix sont élevés. En fait le miel connaît un marché assez large du fait de ses multiples vertus. Cependant sa consommation étant faible et non quotidienne fait que son "turn-over" est faible.

Le fonio et le sésame constituent des produits de nécessité pour les populations. Mais leurs filières connaissent des problèmes auxquels il faut apporter des solutions. Pour le premier produit cité, sa transformation demande un travail avant cuisson très laborieux ; les rares unités de transformation ne se trouvent pas aux lieux indiqués pour permettre aux exploitants de capturer la plus-value attachée au décorticage plus propre : ce qui transfère cette plus-value aux intermédiaires. Le second, à savoir le sésame, est réintroduit dans des conditions non optimales de services agricoles facilitant son adoption et son écoulement. En fait, ce sont des produits qui ne sont pas très connus du public et ont donc un marché restreint.

Pour les autres produits, les nombreuses contraintes rencontrées pour leur exploitation notamment l'enclavement des zones de production, nécessitant un transport vers les lieux d'écoulement, les taxes au cours des transferts pourraient réduire considérablement les marges des exploitants. L'atomisation de l'offre suite aux faibles quantités collectées par de nombreux producteurs non encore organisés dans une perspective coopérative, rend la position de marchandage des prix très délicate pour les producteurs.

Les filières de cueillette écoulent des produits forestiers ; en tant que tels ils sont régis par la législation forestière et relèvent d'institutions forestières avant tout. Cependant pour les produits forestiers de cueillette, cette législation n'est pas si contraignante quand il s'agit de l'exploitation usufruitière. Ce qui ne signifie pas qu'il n'y a pas de contraintes découlant de cette législation : rien que l'accès libre constitue en soi une contrainte potentielle de pillage et de gaspillage des produits de cueillette et de la ressource mère.

D'autres produits tels que le bois, le charbon de bois, les gommes pourraient faire l'objet d'une discrimination réglementaire positive en faveur des populations riveraines et des collectivités villageoises. C'est au niveau de ces filières que l'on observe le plus de sous-traitance, employant les populations locales comme main d'œuvre pendant que l'essentiel des profits sont engrangés par des intermédiaires qui ne peuvent se prévaloir que de leur entregent politique. Si on recherche à augmenter les revenus des riverains des massifs forestiers, cette piste n'est pas d'un apport négligeable. Quelle différence cela ferait, en terme de revenus et de management des ressources naturelles, si SOCOGOMME, VALDAFRIQUE, SETEXPHARM, *etc.* privilégient ces riverains.

S'il voyait le jour, pareil repositionnement doit être accompagné par la mise en place d'un cadre organisationnel du côté des producteurs aptes à capturer cette redistribution. Ce qui n'existe pas présentement. Toute stratégie tendant à impulser l'émergence de cadres organisationnels opérationnels des producteurs, leur fournira une meilleure capacité de négociation des prix et des contrats.

Quel que soit le produit considéré, les contraintes majeures pour augmenter significativement les revenus dépendent des quantités collectables pour un ménage donné dans un rayon accessible défini. Les revenus bruts d'exploitation sont plus pertinents que les prix pour mesurer l'importance des produits de cueillette pour les populations riveraines. En effet, la classification en fonction du revenu brut est parfois différente de celle obtenue en fonction des prix. Il est évident que c'est le revenu qui supporte la consommation des ménages.

Abordés sous cet angle, les revenus forestiers de cueillette ne sont pas élevés mais ils permettent de boucher des déficits budgétaires qui rendraient autrement les ménages plus exposés à l'incertitude.

Une petite réorganisation des droits et relations contractuelles en faveur des populations riveraines concernant les permis de coupe et les contrats de fourniture, peut améliorer ces revenus d'exploitation sensiblement. Cette piste peut contribuer dans une bonne mesure à lutter plus efficacement contre la pauvreté en redistribuant les opportunités contractuelles. Profitant de cette donne, on peut atténuer les menaces sur les ressources sauvages, en restituant la responsabilité et les bénéfices aux populations locales.

A côté du cadre organisationnel des producteurs à encourager, un tournant décisif mérite d'être pris afin d'inscrire l'augmentation de la productivité des ressources sauvages non ligneuses et de leur disponibilité dans les objectifs forestiers. Dans cette optique, les zones forestières proches des habitations, donc les zones de terroir seront plus indiquées pour matérialiser cette domestication. En fait, l'amélioration de la productivité et de la disponibilité en quantité et en qualité se conçoivent mieux dans le cadre d'une domestication garantissant un accès plus contrôlé. Les techniques horticoles s'adaptent bien à la forêt pour atteindre l'objectif précité d'amélioration de la productivité et de la disponibilité.

4.3 Exportation de Produits de Cueillette

Globalement, les exportations des produits de cueillette concernent une gamme très limitée de ces produits, il s'agit principalement de la gomme arabique, la gomme mbepp et dans une moindre mesure le bissap. Les exportations sont le fait de sociétés gommières (SETEXPHARM, SOCOGOM). Pour les

autres produits, les transformateurs ont commencé à investir le créneau (avec Maria Production qui a eu à exporter une centaine de kilo de karité vers les Etats-Unis, cette structure s'investit aussi dans l'exportation des calices de bissap). Les principaux pays récipiendaires des produits de cueillette sénégalais, la France, l'Allemagne (pour 80% de la demande du marché européen), les pays de l'Est de l'Europe, la Martinique et en Afrique, nous avons Côte d'ivoire, Guinée, Maroc, Mauritanie, Cameroun, Bénin et Sierra Leone.

4.4 Compte d'Exploitation des Autres Acteurs

Si dans d'autres secteurs d'activité, il peut y avoir une distinction voire une séparation très nette entre les différentes catégories d'acteurs, pour les produits ciblés souvent un acteur fait office de plusieurs fonctions à la fois. En période de manque (début ou fin de production), les bana-bana ne font pas souvent appel aux coxeurs, ils préfèrent vendre directement aux grossistes voire aux détaillants. Ainsi nous avons une relation directe si l'offre diminue. Nous avons eu aussi à rencontrer des commerçants qui sont en même temps bana-bana, coxeur, grossiste et détaillant. Dans la mesure du possible nous essayerons de différencier ces acteurs ainsi pour ces différents acteurs nous aurons à présenter la structure des coûts. Les activités étant souvent saisonnières, il est rare de voir des commerçants se spécialiser pour un seul produit. Ils s'investissent sur tel ou tel produit selon la disponibilité.

5 ANALYSES COMPARATIVE DES FILIÈRES

L'analyse comparative des filières est basée sur les marges brutes obtenues par les acteurs et les principales contraintes et atouts rencontrés dans l'exploitation des produits par les différents acteurs.

5.1 Analyse des Atouts et Contraintes par Filière

5.1.1 *STERCULIA SETIGERA*

Le produit est rencontré partout dans la région et connaît un marché relativement organisé qui se base sur un système de préfinancement et de ramassage. La presque totalité de la récolte peut être vendue au lieu de récolte. La récolte peut être conservée sur place sans gros risques de vol ou de prédation.

Le transport ne nécessite pas de gros moyens (charrettes, vélo) et les coûts de transport sont faibles. La gomme de *Sterculia setigera* est le deuxième produit forestier dont l'exportation est importante. Le produit rentre dans la préparation de plusieurs spécialités pharmaceutiques. Il approvisionne pour beaucoup les marchés d'exportation.

Les contraintes sont également nombreuses et variées et s'apprécient à différents niveaux.

Au niveau du producteur : La pression sur les ressources est forte et entraîne parfois des pertes d'arbres suite aux blessures occasionnées lors de la saignée. La rareté de l'espèce s'explique par les déficits pluviométriques. Le prix au producteur est bas.

Au niveau du commerçant et du transformateur : Des pertes de poids après séchage en saison pluvieuse et une faible demande sont également notées. La gomme *Sterculia* souffre de problème lié à la qualité; en effet, elle présenterait un niveau de contamination microbienne élevé. Cette contamination a pour origine les mauvaises conditions de manipulation, de conditionnement et de protection contre la poussière.

5.1.2 LE BEURRE DE KARITE (*BUTYROSPERMUM PARKII*)

Le beurre de karité fait partie de ces produits locaux aux vertus multiples. Chaque année, c'est durant la période difficile de soudure que l'on note une production de fruits nutritifs. Le beurre est utilisé dans la confiserie, notamment dans la chocolaterie. Il est également utilisé dans l'industrie des savons.

Les contraintes majeures rapportées dans l'exploitation du beurre de karité sont:

5.1.2.1 <u>Au niveau du producteur</u>

- l'enclavement des zones de production;
- le manque d'organisation et de structuration des populations;

- les problèmes logistiques pour
- les prix au producteur bas;
- c'est une espèce fruitière à croissance lente;
- les méthodes traditionnelles d'extraction du beurre de karité sont exténuantes et requièrent des femmes beaucoup de travail pénible en plus du bois, de l'eau et du feu;
- Les feux de brousse (différant la fructification, les fleurs étant brûlées) et l'élagage des arbres par les transhumants;

5.1.2.2 Au niveau du commerçant

- Des ruptures d'approvisionnement et l'éloignement des lieux de production;

5.1.2.3 Au niveau du transformateur

- le manque de valorisation du produit.

5.1.3 *ADANSONIA DIGITATA*

S'agissant des atouts, le fruit *d'Adansonia digitata* est conservable à sec, il bénéficie d'une demande croissante et soutenue. La pleine évolution de la filière est favorisée par la demande quotidienne et lors de cérémonies familiales. Le fruit rentre dans de nombreuses préparations culinaires. Il est utilisé pour faire cailler le lait ou transformé comme boisson rafraîchissante. La pulpe est utilisée dans la pharmacopée.

Les fruits récoltés entre décembre et février peuvent être conservés toute l'année. Il ne se pose pas de problèmes de conservation entre deux récoltes sauf pour la couleur qui peut devenir plus foncée. La consommation du bouy n'est pas saisonnière du fait de sa bonne conservation.

Comme les autres productions forestières, les contraintes qui pèsent sur l'exploitation du fruit d'Adansonia digitata sont énormes. La pression sur la ressource est très forte, Dans les zones enclavées, les collecteurs ou les bana-bana doivent mobiliser plus d'efforts pour accéder à la production. En ce qui concerne le niveau d'organisation des producteurs, il est quasi inexistant, les collecteurs fixent eux mêmes les prix pendant les négociations. Globalement on rapporte les contraintes suivantes :

Au niveau du producteur; un manque de technicité pour la récolte, la hauteur des arbres, une baisse de la production, la faiblesse de la régénération et un déficit en matière de plantation constituent des contraintes.

Au niveau du commerçant; les fibres ne sont pas enlevées, la présence de sable et de corps étrangers.

Au niveau du transformateur; l'hygiène, les impuretés, les mélanges, la présence de sable, les corps étrangers, l'immaturité des gousses et les difficultés conservation du jus.

5.1.4 SÉSAME

Les atouts de la filière sésame son nombreux. Le sésame est une culture de rente qui peut générer des revenus substantiels en milieu paysan. Sa culture ne nécessite pas beaucoup d'intrants externes. Les associations de producteurs de sésame, avec l'appui de CRS se sont constituées en fédération dans le but de protéger les intérêts des producteurs et d'assurer le développement durable de la filière.

Sur le plan industriel, la SONACOS dispose de grandes installations de transformation de sésame. Les superficies et les productions nationales de sésame de 2002/2003 qui étaient de 7132 ha et 2410 tonnes peuvent être largement dépassées-84% des producteurs rencontrés affirment pouvoir augmenter la superficie cultivée en sésame (Kane, 2004). En plus, la qualité du sésame produit au niveau national peut faciliter les exportations.

Au niveau de l'encadrement, la filière sésame dispose d'un atout majeur qui est l'implication des structures de développement telles que GADEC ET CRS. La quasi-totalité des producteurs de sésame de la région sont appuyés techniquement par des structures qui se chargent également de la collecte d'une partie de leurs productions (Kane, 2004).

Au plan des habitudes alimentaires des consommateurs, il existe au niveau national un grand penchant pour la consommation d'huile. Celle-ci, utilisée quotidiennement et en grande quantité, entre dans la préparation de beaucoup de plats nationaux. C'est ce qui explique les grandes quantités d'huiles végétales qui sont importées annuellement. Ainsi, si l'huile de sésame subit une grande publicité ou promotion, elle peut être facilement écoulée sur le marché national.

Concernant les contraintes, on peut noter deux groupes. Les contraintes techniques et les contraintes économiques. Pour ce qui est des premières et plus spécifiquement au niveau producteur, le manque de matériels agricoles demeure la principale contrainte à la production de sésame. Ce manque de matériel se fait sentir sur la production de sésame qui est une culture de dérobée. Ainsi, du fait de cette position de culture secondaire, elle peut accuser un retard au niveau des opérations culturales.

Selon Kane (2004), "les pratiques culturales témoignent de la faiblesse de la filière sésame au Sénégal. C'est la résultante du binôme culture récente - situation de la recherche.

Au niveau du collecteur, les contraintes suivantes sont notées:

- La disponibilité du produit reposant sur l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande qui ne cesse d'accroître d'année en année;
- L'accès au lieu de collecte : les parties les plus productrices se trouvant en profondeur, loin des axes routiers;
- Les problèmes de transport découlant des deux premières contraintes.

Au niveau des transformateurs, les principales contraintes techniques que l'on peut rencontrer sont le manque d'équipement, de techniciens et l'enclavement.

En ce qui concerne les contraintes d'ordre économique on peut noter au niveau producteur:

- le manque d'intrants;
- la commercialisation reconnaît deux problèmes: (1) le manque d'acheteurs dans les zones éloignées difficiles d'accès. Cette situation oblige les producteurs à amener les produits jusqu'aux points de collecte les plus proches. (2) la faiblesse des prix proposés par certains acheteurs;

On peut également rapporter des contraintes d'ordre financier qui sont rencontrées à la collecte et à la transformation.

En effet, le manque de moyens financiers est la principale contrainte d'ordre financier que rencontrent les collecteurs de sésame. Cette situation découle du fait que les producteurs préfèrent vendre leurs produits au comptant, ce qui oblige les acheteurs à disposer de sommes suffisantes pour assurer la collecte.

Concernant la transformation, l'écoulement, l'absence de marketing et une bonne gestion sont les principales contraintes.

5.1.5 MADD

L'exploitation de *madd* génère pour les producteurs des revenus substantiels leur permettant de faire face aux contraintes financières. Elle permet donc une amélioration des revenus des populations.

Les transformations industrielles et artisanales sont des atouts majeurs de la filière. Les populations ont développé des technologies de transformation pour répondre à leurs propres besoins de consommation. La transformation du jus en concentré permettrait de dépasser le stade de consommation sous forme de friandise pour permettre d'élargir son marché.

Ces multiples atouts pour l'exploitation du *madd* ne cachent pas certaines contraintes.

Au niveau producteur, la pression sur la ressource est trop forte. Les ressources sont présentes partout dans le terroir du Kédougou mais ne sont pas valorisées à cause du bas prix au producteur. En plus cela, le produit *madd* est extrêmement périssable. Cette situation limite les possibilités de sa valorisation. Les producteurs ne récoltent que si les acheteurs sont sur place. Les techniques de récolte sont également mauvaises: certains exploitants sectionnent des lianes ou émondent des arbres. La faible régénération de l'espèce, les feux de brousse, *etc.* peuvent être notées.

Au niveau commerçant, les récoltes précoces, les attaques des vers et mouches peuvent poser des problèmes de conservation et de stockage. Un manque d'homogénéité (taille des fruits), la couleur brune (non souhaité), le problème du pourrissement des fruits dû à la lenteur du transport et aux arrêts fréquents pendant les contrôles routiers.

Au niveau transformateur, les délais d'approvisionnement sont très longs, les fruits exploités à un stade pas mûr (fruit amer impropre à la consommation), de fortes fluctuations des prix, les sacs utilisés (problème d'aérobie), une contamination par bactéries.

5.1.6 DAKHAR

On note une forte densité des peuplements de tamariniers. Les productions peuvent permettre aux populations d'améliorer considérablement leurs revenus. Le produit entre dans la préparation de plusieurs plats servis quotidiennement. Il peut également servir à la préparation de jus et de concentré. Actuellement; le *dakhar* est transformé en poudre et est fortement demandé sur le marché national. Le produit se conserve bien durant 4 à 6 mois.

S'agissant des contraintes, elles sont comme pour les autres produits forestiers, multiples et variées.

Au niveau producteur, l'émondage abusifs des jeunes pousses de tamarinier, les déficits pluviométriques sont des menaces qui pèsent sur l'espèce *Tamarindus indica.* C'est un produit qui est destiné le plus souvent à la consommation sous forme brute. Les prix au producteur sont également bas.

Au niveau commerçant, le problème d'hygiénique (sacs très sales) et les emballages inadéquats sont très préoccupants.

Au niveau transformateur, le problème de qualité et d'hygiène, l'apparition de moisissures et les insectes sont notables.

5.1.7 MIEL

L'exploitation de miel confère des atouts certains. En effet, l'exploitation peut être menée parallèlement avec d'autres activités. Elle génère des revenus importants pour les producteurs. Le produit entre dans la préparation de nombreux plats comme les gâteaux et reste très prisé lors des cérémonies. Le transport du produit se fait sans grande précaution.

L'exploitation du miel revêt de contraintes considérables à savoir:

Au niveau producteur, les feux de brousse et la perte par incinération d'espèces végétales, le manque de soin dans la manipulation du produit pouvant entraîner une dépréciation de sa qualité et donc une baisse du prix au producteur, la durée de vie courte de ruche traditionnelle, le coût de la ruche moderne très élevé, le manque de matériel pour lutter contre les déprédateurs, les termites et les vols;

Au niveau commerçant, l'hygiène requise , les récipients en plastique non adéquats (bidon recyclé pouvant contenir des produits toxiques), le miel mélangé à l'eau ou à des impuretés, les taxes trop chères sont préoccupants pour l'avenir de la filière.

5.1.8 NÉTÉTOU

Le fruit du néré, *nététou* a des vertus thérapeutiques intéressantes. Le produit peut être fabriqué dans d'excellentes conditions d'hygiène et se conserve à sec. Il est très utilisé dans l'alimentation humaine. Le matériel de transformation est peu coûteux.

Au niveau de la ressource, on signale des attaques d'insectes à la floraison, une exploitation anarchique, des récoltes précoces, une faible régénération de l'espèce et des défrichements abusifs.

Au niveau commerçant, l'emballage utilisé non adéquats et les problèmes d'hygiène et de qualité sont importants à retenir.

5.1.9 PAILLES ET FOIN

Il existe une très forte demande de pailles et de foin au niveau national et notamment au niveau des structures d'hébergement (auberges, hôtels etc.). Le produit sert de fourrage pour le bétail et a une valeur nutritive très élevée. L'exploitation de la paille et de foin participe au relèvement du niveau de revenus des ruraux.

Les contraintes notées avec l'exploitation de paille et de foin sont entre autres:

- les foins et pailles nourrissent les feux de brousse;
- ils sont encombrants;
- leur transport n'est pas facile;
- ils sont des abris pour les nuisibles.

5.1.10 TIGES DE BAMBOU ET DE PANNEAUX DE CRINTING

L'exploitation de tiges de bambou et de panneaux de crinting confère des avantages considérables. En effet, les tiges de bambou sont très utilisées dans les constructions de case, chambres en dur, dans l'immobilier, dans la décoration *etc.*; servant de clôtures ou d'enclos. Ces produits peuvent durer très longtemps avant de se détériorer.

Cependant, un certain nombre de contraintes peuvent être soulevées. Il s'agit:

- du transport qui n'est pas facile et qui demande des moyens plus ou moins énormes selon les quantités et le lieu de production;
- de la transformation qui demande beaucoup de précautions pour pouvoir obtenir un produit de qualité;
- du prix au producteur qui est bas dans les zones de production.

5.1.11 FONIO

Le fonio est un produit très consommé dans la zone. Il participe pour beaucoup au relèvement du niveau de consommation des populations.

Les principaux travaux menés au Sénégal portent sur le décorticage. L'unité de transformation conçue par Diakité du lycée de la Delafosse et qui bénéficie du soutien de ENDA/GRAF permet un décorticage par abrasion. Trois unités sont disponibles dans les lieux où la culture est la plus pratiquée (Koungeul, Kolda et Kédougou). Deux produits sont issus de ces unités : le fonio décortiqué et celui précuit. Les résultats des premiers essais montrent un taux de décorticage supérieur à 90% et un taux de brisure presque nul. Reste maintenant à savoir si cette décortiqueuse moderne pourrait exempter la ménagère de

quelques une des opérations concernant le décorticage. Dans le cas contraire, la promotion du fonio passant par un encouragement pour sa consommation (en milieu citadin) risque de connaître des blocages. Et ceci malgré le fait reconnu que le fonio est une céréale très économique du fait de sa capacité à gonfler. La promotion de cette céréale exigera à coup sûr plus de convergence et de synergie de la part des principaux acteurs (Services financiers, Etat, la recherche et la vulgarisation). C'est la filière par excellence à reconsidérer avec attention et aussi avec une autre approche partenariale.

En ce qui concerne les contraintes rencontrées avec l'exploitation, il faut dire que les principaux maux dont souffre cette filière peuvent se résumer comme suit : la faiblesse des rendements et de la marge brute, l'inexistence d'une filière semencière de qualité, la quasi absence de la recherche et de la vulgarisation, un système de décorticage à l'état rudimentaire (piétinement), l'irrégularité d'une offre très saisonnière entraînant un chômage technique des unités de transformation, le peu d'intérêt du système financier pour cette spéculation et la pénurie de main d'œuvre au moment des récoltes (priorité donnée à la récolte du maïs). Cette filière a fait l'objet d'efforts particuliers concernant sa transformation, le décorticage étant le principal goulot d'étranglement. La mauvaise qualité du fonio découle essentiellement des difficultés de cette opération. L'ajout de sable fin comme abrasif pour faciliter le décorticage manuel et le battage des épis à même le sol (piétinement) sont responsables d'une contamination et de la présence de corps étrangers dans le fonio offert dans les marchés. Une fois décortiquée et le son enlevé, les grains sont lavés et tamisés. Le lavage est une opération très longue et très pénible qui demande de la dextérité, de la main d'œuvre et beaucoup d'eau. De cette opération, dépend la qualité du produit fini : tout le sable doit être enlevé sans que le fonio ne soit imbibé d'eau ce qui pourra donner au fonio un goût fade à la cuisson.

Globalement, il faut noter comme contraintes:

A**u niveau du producteur**, l'absence de semences sélectionnées, le manque de semences locales (problème approvisionnement, présence d'un monopole), les difficultés de récolte liées à la disponibilité de main d'œuvre , le manque de débouchés ou de marchés organisés, l'absence d'encadrement technique et les techniques culturales rudimentaires;

Au niveau du commerçant, les pratiques traditionnelles nuisibles à la qualité (piétinement), et les problèmes de transport du produit;

Au niveau du transformateur, on note un déficit d'unités de transformation aux lieux où il faut.

5.1.12*ZIZYPHUS MAURITIANA* (SIDEM)

Concernant les atouts que l'on peut citer, il faut souligner qu'en plus des fruits, le jujubier fournit du fourrage de qualité et entre dans la mise en place de haies vives de protection des cultures, efficaces et non compétitives.

Pendant la saison sèche, la commercialisation des fruits de *Zizyphus mauritiana* mobilise les populations et particulièrement les femmes, aussi bien dans les zones rurales qu'urbaines.

Les noyaux contiennent 50% d'huile, utilisé dans l'industrie pharmaceutique, en cosmétologie et comme lubrifiant pour les moteurs soumis à haute pression.

La graine contient plusieurs alcaloïdes qui auraient des propriétés tranquillisantes et hypnotiques. Elle est utilisée traditionnellement dans la pharmacopée asiatique pour ses propriétés antalgiques, anti-inflammatoires, et broncho-dilatatrices. Il protégerait des caries. Dans l'industrie pharmaceutique elle entre dans la composition de nombreuses pâtes pectorales. En Europe, le fruit est recommandé pour le traitement des affections inflammatoires de la gorge, des voies respiratoires, des inflammations intestinales, urinaires ainsi que pour traiter la constipation. *Zizyphus mauritiana* est cultivé à travers le monde, pour ses fruits riches en vitamines A et C.

Le bois du Jujubier d'un rouge acajou est recherché pour l'ébénisterie, il est commercialisé sous le nom d'acajou d'Afrique', utilisé localement comme combustible.

Cependant des contraintes majeures sont également notées. Le jujubier ne commence à produire des fruits que vers la quatrième année. Le mode de cueillette entraîne parfois un gaspillage à la récolte (trop de déchets). L'acheminement de la récolte vers les centres de commercialisation pose la problématique du transport (enclavement des lieux de production). La commercialisation du produit peut quelques fois rencontrer des problèmes dus à la qualité du produit et au lieu d'écoulement. La récolte peut être attaquée par des nuisibles si les précautions nécessaires de protection ne sont pas prises. En plus le prix au producteur est bas.

5.1.13 *PTEROCARPUS ERINACEUS* (VENN)

L'espèce *Pterocarpus erinaceus*, plus connue en Afrique occidentale sous le vocable *venn*, est un arbre qui peut atteindre jusqu'à plus de 20 m de hauteur. Il donne du bois d'œuvre qui permet la fabrication de meubles, d'objets artisanaux et domestiques. Au Sénégal, le *venn* pousse au sud-est du pays où il est protégé au parc du *Niokolo Koba*, dans la région naturelle de Casamance.

Face au déficit pluviométrique, aux coûts élevés des engrais chimiques et de leurs effets sur l'environnement, le *venn*, arbre tropical poussant au sud du Sénégal, présente des atouts certains dans la fertilisation naturelle des sols. Cette propriété permet à ces espèces non seulement de subvenir en partie à leur besoin en azote, mais aussi d'améliorer la qualité des sols tout en évitant leur érosion.

Comme contraintes, nous pouvons noter: la difficulté de son exploitation qui demande beaucoup de démarches, l'importance des moyens de transport à déployer pour l'acheminement du produit, l'exploitation abusive de l'espèce.

5.1.14 *HIBISCUS SABDARIFFA* (BISSAP)

Les qualités décoratives mises à part, le *bissap* est très prisé, en Afrique notamment où le feuillage au goût acide est utilisé exactement comme notre oseille. Les calices, acidulés et parfumés sont utilisés entiers comme condiment dans les viandes en sauce ou pour confectionner des boissons, de la pâtisserie et des confiseries.

Cette culture est en train de s'étendre sous l'effet d'une demande soutenue et croissante de boissons rafraîchissantes moins coûteuses que les sodas modernes. Le bissap rouge ou "VIMTO" empruntant le nom générique d'une boisson qui lui ressemble par la couleur est très recherché. Le bissap blanc est à la fois utilisé comme condiments et boisson, tout de même moins prisé que le rouge. A l'opposé de ce qui se pratique dans les régions du centre nord (Diourbel et Thiès), le bissap reste dans la jachère au niveau de Tamba et n'a pas acquis droit de cité en plein champ ou comme culture principale. Les principaux pays importateurs du bissap sénégalais sont la France, l'Allemagne, le Maroc, la Côte d'Ivoire et la Martinique. L'évolution des exportations confirme les potentialités économiques du *bissap*.

Tableau 23: Exportations sénégalaises du bissap

Campagne	1998/99	1999/00	2000/01
Quantités (kg)	126390	926811	312037

Source : centre informatique douanière, direction de l'horticulture

La contrainte majeure à citer est que le *bissap* peut être bloqué dans son expansion par:

- **Au niveau du producteur,** la faiblesse des prix offerts;
- **Au niveau du commerçant,** des mélanges entre *Vimto* et ordinaire;
- **Au niveau du transformateur,** des problèmes de qualité et d'hygiène si le produit est séché à même le sol (contamination) et lors de son usage dans la transformation.

Les enquêtes ont permis de collecter les prix suivants mentionnés sur tableau selon les périodes.

Tableau: 24 Récapitulatif de la structure des prix de vente selon les périodes de disponibilité des produits, niveau producteur/exploitant

Produit	Unité de mesure	Début production	Période abondance	Période rareté (fin)
Mbepp	Kg	300 - 450	200 - 250	400 - 750
Bouye	Sac recyclé de 50 kg	2000 - 3000	1000 - 1500	3000 - 4000
Sésame	Kg	200	120	200 - 250
Dakhar	Kg	250	200	400
Paille	Botte		200-500	
Miel	Litre	800 - 1600	1000	800-1600
Sidem	Kg, sac, bassine	75 - 100	40, 2500, 1400	50, 5000
Karité	Kg	900 - 1300	700 - 800	1000-1500
Madd	Sac	2200	2000	5000
Bouye	Kg	150	100	200

Source : enquête de terrain

5.2 Comptes d'Exploitation des Bana-bana, Grossistes et Détaillants

Le tableau ci-dessous affiche une synthèse des marges brutes pour les différents acteurs. On note une différence dans les marges selon le type de marchés (primaire, intermédiaire et final). Dans les deux premiers types de marchés, la modicité des coûts afférents au transport et à la manutention se répercutent sur les prix de vente, pour cette analyse financière, nous nous sommes intéressés aux marchés finaux de Dakar pour les principaux produits, à l'exception de la gomme *mbepp*, qui a comme principal marché final, celui de Kaolack. Dans l'avenir, il serait nécessaire de mener des études dans ces différents types de marchés pour les différents acteurs, ce qui nécessitera un suivi de marché et non des enquêtes ponctuelles.

Tableau 25 : Structure des prix des produits forestiers et agricoles dans les zones de production et les marchés de Dakar

Produits	Niveau producteur Prix aux collecteurs et autres		Niveau bana-bana Prix aux coxeurs)		Niveau Coxeur Prix aux Grossistes, demi-grossistes		Niveau grossistes Prix aux transformateur/détaillants		Niveau détaillants Prix consommateurs	
	Unité	Prix CFA	Unité	Prix CFA	Unité	Prix	Unité	Prix	Unité	prix
Bouye	Sac	1750	kg	120 - 150	kg	170 - 500	Kg	275 - 600	Grand pot	300 - 700
Mbepp	Kg	350 - 750	Kg	800 -950	Kg	1000 - 1200	Kg moulu	1100 - 1250	Sachet	25
Madd	Pièce/damba	1500 - 2000	Damba	6000 - 7000	Damba	10000 – 15000	Damba	15000 - 19000	Pièce	50 – 200 (21000-35000)
Dakhar	Kg	200 - 400	Kg	225 - 250	Kg Dakhar noir	250 – 1000 400f/kg	Kg	300 – 600	Boule, gr	25, 100, 150 (250 g), 600 (kg)
Karité	Kg Promer Kg autre	1300 – 1500 600 – 750	Nd		Kg	600 – 650f/kg du Mali	Carton (42-45 kg)	800 – 900f/kg du Mali	boule	25 – 100 f
Sidem	Bassine, kG	1400 (70-90)	sac	3500 - 5000	Sac 35 kg	6000 - 8000	Sac	9000 – 12000	Pot	25 – 200 (12500-15000)
Dankh	Kg	50 – 70	kg	75 - 100	Sac	5000 – 7000	Sac	8000 – 9500	Unité/sachet	10 - 250
Nététou	Kg	200 - 250	Kg (sec)	300 - 375	Kg sec	325 - 1000	Kg	500 - 1000	Kg	800 – 1000
- en barre	Carton	Nd	carton	Nd	carton	20000 - 25000	Kg	1200 - 1500	sachet	100 – 175 (250g)
Miel	Litre	800 - 1600	Bidon/l	900 - 1000	Bidon/litre	1250	Litre	1500 - 1750	Litre	2000-3000
Fonio	Kg	100 - 300	Kg	400 - 500	Kg	450 - 550	Kg	600 – 700	Kg	750 - 1500
Sésame	Kg	200	Kg	Nd	Kg	Nd	Kg	Nd	Kg	nd
Bissap rouge	Bassine	1000 - 2000	Bassine	1250 - 2500	Bassine	1500 - 4000	Bassine	3000 - 7500/kg	Pot	250 - 500
Bissap blanc	Bassine	750-2500	Bassine	1000 - 1500	bassine	1250 - 2000	Bassine	2000 - 5000	Pot	200 -250
Paille	Botte	200 - 400	NSP		NSP		Nd		Nd	
Venn	Tronc	4000	NSP		NSP		Nd		Nd	
Bambou	Tiges	25 – 100	NSP		NSP		Nd		Nd	
Crinting	Panneau	1000	NSP		Panneau	Nd	Panneau	Nd	Panneau	3500 - 4000

Source : données enquêtes WN 2004
NSP = ne s'applique pas, Nd = non disponible
Les pots utilisés sont des emballages recyclés (pot de gloria, nescafé, concentré de tomate) les volumes estimés sont respectivement de
Pot gloria = 171 cm3, pot nescafé = 413 cm3, concentré tomate grand modèle = 2000 cm3. Bassine bissap = 5 à 7 kg, bassine jujube = 15 kg
Sac confectionné nététou = 50 à 60 kg, sac dakhar = 30 à 40 kg, sac bouye = 25 kg, 1 kg nététou sec = 1,5 à 2 kg nététou mouillé

5.2.1 COMPTE D'EXPLOITATION DU BANA-BANA

Les charges afférentes à la commercialisation des produits forestiers et agricoles pour le *bana-bana* peuvent être décomposées en charges fixes et variables. Les charges fixes portent principalement sur les amortissements des infrastructures (magasins construits) et des équipements à savoir les bascules, balances et autres mobiliers. Les charges variables sont constituées par les frais de location des infrastructures (magasin), le coût d'achat du produit concerné, les pertes, les frais de collecte, les frais de transport (transport de la marchandise des zones de groupage au marché final, le ticket de voyage du commerçant et les frais de transport interne c'est à dire au niveau village), les frais de séjour du bana-bana, les frais d'emballage, les taxes (taxes et redevances payées aux Eaux et Forêts, visas, taxes communales payées à l'entrée des villes, les taxes journalières de marché, la patente et les autres taxes illicites payées en cours de voyage), les frais de manutention (conditionnement, chargement et déchargement), les frais de gardiennage et de stockage, les commissions payées aux coxeurs et les cadeaux. Dans la mesure où on rencontre rarement un commerçant spécialisé dans un seul produit, des clés de répartition permettent d'attribuer un poids pour les différents produits et pour tous les frais occasionnés par l'activité marchande.

Tableau 26 : Marges nettes obtenues par le bana-bana

Produit	Quantité	coût achat	Recette vente	Charges totales	Marges nettes totales	Marge unitaire
Bouy	8500	850000	1275000	1137950	137050	16
Lalo mbepp[1]	15000	7500000	11250000	9663910	1586090	106
Madd	18000	900000	3600000	2068440	1531560	85
Dakhar	5000	1375000	1750000	1665010	84990	17
Karité	500	325000	450000	167570	282430	565
Sidem	3000	270000	420000	380265	39735	13
Dankh	1000	70000	110000	107520	2480	2,5
Nététou	5000	1250000	1750000	1561740	188260	38
Miel	800	640000	800000	724890	75110	94
Fonio	1000	225000	400000	272360	127640	128
Bissap	2500	625000	875000	753035	121965	49
Bambou[2]	2000	50000	200000	188900	11100	6
Crinting	500	500000	1125000	926000	199000	398

1 = marché de Kaolack

Source : données enquêtes WN 2004

Par ordre décroissant, un bana-bana ou un collecteur averti choisira de s'investir dans la filière *lalo* qui lui procure 1586090 f de revenu net suivie des filières suivante *madd* (1531560 f), karité (282430 f) ; crinting (199000 f); *nététou* (188260 f) ; *bouy* (137050 f) ; fonio (127640 f) ; *bissap* (121965 f ; *dakhar* (84990 f) ; miel (75110 f), *sidem* (39735 f) ; bambou (11100 f) ; *dankh* (2480f). Il faut noter que la filière *madd* comporte beaucoup de risque que se partagent le *bana-bana* et le grossiste.

5.2.2 COMPTE D'EXPLOITATION DU GROSSISTE

Le grossiste aura à supporter comme charges variables : le coût d'achat de la marchandise, les frais de transport des marchés de gros spécialisés vers les marchés urbains et interurbains d'écoulement, les frais de manutention (chargement, déchargement, pesée), les frais de triage (principalement pour les produits très périssables), les pertes, les frais de mouture (cas de la gomme), les frais d'emballage et de conditionnement (sac recyclé, contenant en plastique recyclé, les bouteilles et les sachets en polyéthylène, bâche), les taxes (de marchés et patentes), les frais de location du magasin (les frais de téléphone et l'électricité y sont inclus), les frais de location de certains équipements (balance, bascule pour ceux qui n'en disposent pas), les frais de stockage et de gardiennage et les frais d'approche. Quant aux charges fixes, elles porteront entre autres sur les amortissements du mobilier et des instruments de mesure (table, parasol, chaises, tabouret, balance, pot) et des infrastructures.

Tableau 27 : Principales marges nettes obtenues par les commerçants grossistes

Produit	Quantité/ kg ou litre	Coût achat F CFA	Recette vente f CFA	Charges totales f CFA	Marges totales f CFA	Marge unitaire
Bouye	3000	450000	600000	513700	86300	29
Lalo mbepp	850	765000	816000	806685	9315	11
Madd	3000	975000	1102500	1025950	76550	26
Dakhar	2000	700000	800000	732616	67383	34
Karité	200	180000	190000	187296	2703	14
Sidem	1000	242860	285750	255410	30340	30
Dankh	500	87500	112500	93990	18510	37
Nététou	2000	700000	1000000	740500	259500	130
Miel	400	400000	600000	409450	190600	476
Fonio	500	250000	300000	259400	40610	81
Bissap	1000	350000	400000	357230	42770	43

Source : données enquêtes WN 2004

5.2.3 COMPTE D'EXPLOITATION DU DÉTAILLANT

Les coûts variables porteront sur les coûts afférents à l'achat du produit, les frais de transport urbain des marchés de gros vers les marchés d'écoulement ou quartiers incluant les frais de chargement et de déchargement, les taxes de marchés, les frais de conditionnement et d'emballage (sachet en polyéthylène, les contenants en verre recyclé), les frais de location de l'emplacement, les coûts d'amortissement du mobilier (table, parasol, tabouret, chaise ou banc) et des instrument de mesure (pot, balance) constitueront les principaux coûts fixes supportés par les détaillants.

Tableau 28 : Marges nettes obtenues par les commerçants détaillants bana-bana

Produit	Quantité/ kg ou litre	Coût achat f CFA	Recette vente f CFA	Charges totales f CFA	Marges totales f CFA	Marge unitaire
Bouye	500	112500	137500	116640	20860	42
Lalo mbepp	100	125000	150000	129730	20270	203
Madd	400	150000	170000	157740	12260	31
Dakhar	150	67500	90000	69990	20010	133
Karité	45	45000	54000	46770	7230	161
Sidem	150	42900	53600	44370	9230	62
Dankh	200	50000	70000	52120	17880	89
Nététou	300	150000	240000	152910	87090	290
Miel	100	150000	250000	154060	95940	960
Fonio	200	150000	190000	152340	37660	188
Bissap	245	98000	134750	104350	30400	124

Source : données enquêtes WN 2004

Les marges nettes unitaires des intermédiaires sont faibles comparativement au produit brut d'exploitation des exploitants de ressources sauvages. A l'opposé leur revenu net annuel tiré de la vente des produits de cueillette et de petites cultures peut être de loin plus important que celui des exploitants (voir tableaux 28 et 29 ci-dessous). Ici se sont les quantités collectées et écoulées qui agissent en faveur des commerçants contrairement à ce qu'on observe du côté des exploitants qui brassent de faibles quantités.

Le classement des revenus bruts d'exploitants par rapport aux revenus nets (autres acteurs) peut renseigner sur les produits importants en terme de contribution à la valeur ajoutée capturée par les acteurs et aux disponibilités financières au niveau du ménage pour faire face aux besoins de trésorerie (revenu disponible).

Tableau 29 : Comparaison de produits brut d'exploitation et marges nettes unitaires

Produit	Produit brut unitaire en f CFA	Marge unitaire bana-bana	Marge unitaire grossiste	Marge unitaire détaillant
Bouye	92	16	29	42
Lalo mbepp[1]	321	101	11	203
Madd	1250	85	26	31
Dakhar	285	17	34	133
Karité	285	565	14	161
Sidem	87	13	30	62
Dankh	nd	2.5	37	89
Nététou	220	38	130	290
Miel	479	94	476	960
Fonio	107	128	81	188
Bissap	326	49	43	124

Produit	Produit brut unitaire en f CFA	Marge unitaire bana-bana	Marge unitaire grossiste	Marge unitaire détaillant
Bambou[2]	21	6	Nd	Nd
Crinting	771	398	Nd	Nd
Sésame	100	Nd	Nd	Nd
Paille	196	Nd	Nd	Nd

Source : données enquêtes WN 2004

C'est ainsi que pour l'exploitant, les quatre premiers produits générateurs de revenus sont le lalo mbep qui vient en première position suivi du karité, du crinting et du maad. Les deux premières filières font l'objet d'une intervention privée (cas du lalo) pour son intérêt industriel ou d'une facilitation (cas du karité par le PROMER). Le crinting entre comme matériaux de construction et est très demandé : le seul obstacle est représenté par la réglementation. La transformation du bambou ajoute de la valeur brute en quantité très significative (de 13500f à 72500). Le maad, malgré son caractère périssable arrive en quatrième position : son exploitation ne coûte pas chère mais fait peser une menace sur la ressource (arrachage, récolte à l'état vert et transfert des semences vers les veilles).

5.3 Analyse des Marges

Le tableau suivant classe en valeurs décroissantes les marges brutes obtenues par les différents acteurs de la filière.

L'analyse du tableau montre d'emblée que pour l'exploitant et le *bana-bana,* la configuration du classement des produits par importance selon la marge obtenue ne change pas. Pour ces deux acteurs, les produits qui génèrent les plus importantes marges sont *lalo mbepp*, karité, crinting et *madd*. Par contre pour les grossistes et les détaillants, les marges les plus importantes sont générées par le miel et le *nététou*. Cependant, il faut noter que l'écart entre les marges obtenues par les acteurs est très important. D'une manière générale, les *bana-bana* ont les plus grandes marges. Ceci s'explique par le fait que ces derniers travaillent avec plusieurs exploitants. En fait, ils peuvent polariser la production de plusieurs exploitants en même temps. Autrement dit, les *bana-bana* ont une capacité de collecte très importante comparés aux autres acteurs de la filière. Ils sont le plus souvent aidés dans la collecte par les exploitants. Paradoxalement, ces derniers, à eux seuls ont une capacité de collecte très limitée.

Les consommations intermédiaires sont plus importantes avec les *bana-bana*; ils sont les plus mobiles des acteurs de la filière et sont en contact direct avec tous les autres acteurs. En d'autres termes, ils constituent les pivots de la filière. Ce qui atteste des marges importantes, mais également des consommations intermédiaires considérables.

Tableau 30 : Comparaison et classement des revenus selon les acteurs et selon les produits

Marges brutes ou nettes totales							
Produit	Exploitant	Produit	Bana-bana	Produit	Grossiste	Produit	Détaillant
Lalo mbepp	125910	Lalo mbepp	1586090	Miel	287590	Miel	95940
Karité	78400	Madd	1531560	Nététou	259667	Nététou	87090
Crinting	72500	Karité	282430	Bouy	86300	Fonio	37660
Madd	62500	Crinting	199000	Madd	76550	Bissap	30418
Nététou	43060	Nététou	188260	Dakhar	67383	Bouy	20860
Bouye	34560	Bouye	137050	Fonio	62110	Lalo mbepp	20270
Fonio	31500	Fonio	127640	Bissap	42770	Dakhar	20010
Bambou	30625	Bissap	121965	Sidem	30304	Dankh	17880
Bissap	23100	Dakhar	84990	Dankh	22510	Madd	12260
Dakhar	22800	Miel	75110	Lalo mbepp	9315	Sidem	9201
Miel	18700	Sidem	39735	Karité	2703	Karité	7230
Sidem	14240	Bambou	11100				
Dankh	8550	Dankh	2480				

- Cette classification demeure inchangée pour le *bana-bana* : il y a seulement le maad qui vient s'intercaler entre le karité et le lalo pour occuper la seconde place après le mbepp. Il faut nuancer cette classification en tenant compte du fait que le risque n'a pas été pris en compte. Le risque occupe quand même une place prépondérante dans ce commerce d'un produit périssable (NDIONE, 1982). Ce risque est compris entre 25 et 40% de perte par pourrissement en cours de transfert. On peut faire l'exercice de corriger la marge nette du *bana-bana* en prenant la moyenne tirée de la littérature.

- Pour le grossiste, parmi les produits classés premiers dans le paragraphe ci-dessus seul le maad conserve une quatrième place les autres produits sont remplacés par le miel qui prend la première place suivi du nététou et du bouy. Le lalo que gère ici le grossiste traditionnel n'est plus q'un produit alimentaire secondaire par opposition au lalo pharmaceutique ou industriel. Ce qui explique sa relégation à l'avant-dernière position quand il est demandé en tant qu'aliment.

- Au niveau du détaillant, le miel et le nététou occupent la même position que chez le grossiste ; cependant apparaissent des produits agronomiques tels que le bissap et le fonio qui sont suivis du pain de singe.

Les produits de cueillette et de cultures secondaires apportent une valeur ajoutée d'un poids différent selon les acteurs comme l'indique la discussion ci-dessus. Quand on calcule le rapport entre le revenu net du *bana-bana* (ou l'intermédiaire disposant du contrat) et le revenu brute de l'exploitant pour un produit donné, on constate que celui-ci (entre le premier et le second) est de 13 pour le lalo traduisant que l'intermédiaire disposant d'un contrat capture treize fois de revenu que l'exploitant. Comme indiqué ailleurs, la capacité de cueillette (quantités cueillies par saison) explique ce rapport, ainsi que la connaissance des circuits de commercialisation (contrat de livraison), et le différentiel de prix entre les

zones de production et de consommation. En effet, les marges unitaires indiquent tout autre chose et sont en faveur de l'exploitant.

Ici c'est la forme contractuelle et la capacité de collecte qui affectent le revenu final (moins les charges intermédiaires) des deux acteurs. Pour une redistribution de ce revenu en faveur des exploitants, ces derniers doivent avoir accès aux formes contractuelles ; ce qui présuppose un changement de rapports de force structurel et le ressentiment d'un besoin de mettre en place tout ce qui est utile à l'émergence de ce nouveau rapport de force qui donne accès à des prix meilleurs et une capacité de collecte plus importante.

Tableau 31: Ratio entre revenus des bana-bana et exploitant

Produit	Ratio entre revenus bana-bana et exploitant
Lalo	13
Karité	4
Crinting	3
Madd	23 (7 si réajusté)
Nététou	4,4
Bouye	4,0
Fonio	4,1
Bissap	5,3
Dakhar	3,7
Miel	4,0
Sidem	2,8
Bambou	0,36
Dankh	0,3

Ce rapport reste encore élevé pour le madd même s'il a été calculé en ne tenant pas compte du risque de pourrissement en cours de transport (32%). En effet après correction par le facteur risque, il descend jusqu'à 7 qui demeure tout de même important. Cependant l'exploitant, même mieux organisé pourra-t-il capturé le même revenu qui découle d'un savoir faire commercial et de la gestion des frais d'approche (logement, nourriture, transport, frais illicites, *etc.*.). Ce n'est pas évident pour les produits périssables. Pour les autres, avec le cadre organisationnel approprié, une phase d'apprentissage et des formes contractuelles avantageuses, les possibilités d'amélioration des revenus s'éclairciraient davantage.

6 CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Les filières de cueillette représente un volet très sensible de l'économie villageoise et même nationale, l'étude montre que ces filières nécessitent des changements allant dans le sens de l'organisation de l'exploitation et des exploitants, de la transformation et du financement si l'on veut prétendre à une redistribution des revenus en faveur des exploitants et/ou à un développement durable dans les zones de production. Ces filières sont marquées par la désorganisation et le manque de coordination.

L'identification et l'encouragement d'opportunités rattachées à la commercialisation pour des individualités ou des groupements dans les communautés impliquées dans l'exploitation et/ou la transformation, l'accès à des programmes de crédit appropriés pour l'achat et l'installation d'équipements ou d'autres technologies de transformation à petite échelle sont autant d'actions porteuses que le programme peut encourager.

Même si dans un premier temps le projet AG/GRN cible les producteurs ou exploitants à savoir un seul élément de la chaîne d'approvisionnement, le projet ne doit pas perdre de vue le fonctionnement de la filière toute entière. Les bénéfices que les producteurs peuvent avoir risquent d'être compromis à cause des difficultés que les autres acteurs peuvent rencontrer (cas des transformateurs).

Les autres mesures préconisées consisteront :

- à mieux identifier les obstacles entravant l'entrée des petits exploitants dans le marché et, dans la mesure du possible les aider à les surmonter (création de coopératives). En somme le défi pour une gestion durable des ressources forestières passera par une meilleure répartition des revenus entre un grand nombre de parties prenantes.

- Et à mener des études de marché plus fines après la sélection définitive des produits agricoles et forestiers à promouvoir, ces études permettront de répondre à certaines questions importantes: Le produit à mettre sur le marché doit avoir quelle qualité ? Quelles sont les difficultés liées à l'approvisionnement ? A quel prix le consommateur est-il prêt à payer pour la qualité souhaitée ? Sous quelle forme souhaite-t-il consommer le produit ? Comment et quand le produit ciblé est consommé ? Quand l'offre est-elle excédentaire et à quelle période la demande est insatisfaite ? Le produit a-t-il des substituts et quelles sont les caractéristiques de ceux-ci ?

- D'autres produits tels que le bois, le charbon de bois, les gommes pourraient faire l'objet d'une discrimination réglementaire positive en faveur des populations riveraines et des collectivités villageoises. C'est au niveau de ces filières que l'on observe le plus de sous-traitance employant les populations locales comme main d'œuvre pendant que l'essentiel des profits est engrangé par des intermédiaires qui ne peuvent se prévaloir que de leur entregent politique. Si on recherche à augmenter le revenu des populations riveraines des massifs forestiers, cette piste peut être d'un apport significatif. Quelle différence cela ferait, en terme de revenus aux exploitants et de

management des ressources naturelles, si SOCOGOMME, VALDAFRIQUE, SETEXPHARM, etc. privilégient ces riverains.

- Quel que soit le produit considéré les contraintes majeures pour augmenter significativement les revenus dépendent des quantités collectables pour un ménage donné dans un rayon accessible défini.

- Les revenus bruts d'exploitation sont plus pertinents que les prix pour mesurer l'importance des produits de cueillette pour les populations riveraines. En effet, la classification en fonction du revenu brut est parfois différente de celle obtenue en fonction des marges unitaires Il est évident que c'est le revenu qui supporte la consommation des ménages.

- Toute augmentation des quantités collectées et vendues tend à augmenter le revenu brut des exploitants. bordés sous cet angle, les revenus forestiers de cueillette ne sont pas élevés mais ils permettent de boucher des déficits budgétaires qui rendraient autrement les ménages plus exposés à l'incertitude.

- Une petite réorganisation (discrimination positive) des droits d'accès exprimés à travers les relations contractuelles en faveur des populations riveraines concernant les permis de coupe et les contrats de fourniture, peut améliorer ces revenus d'exploitation sensiblement. Cette piste peut contribuer dans une bonne mesure à lutter plus efficacement contre le pauvreté en redistribuant les opportunités contractuelles. Profitant de cette donne, on peut atténuer les menaces sur les ressources sauvages, en restituant la responsabilité et les bénéfices aux populations locales.

- A côté du cadre organisationnel des producteurs à encourager, un tournant décisif mérite d'être pris afin d'inscrire l'augmentation de la productivité des ressources sauvages non ligneuses et de leur disponibilité dans les objectifs forestiers. Dans cette optique, les zones forestières proches des habitations, donc les zones de terroir seront plus indiquées pour matérialiser cette "domestication". En fait, l'amélioration de la productivité et de la disponibilité en quantité et en qualité se conçoivent mieux dans le cadre d'une domestication garantissant un accès plus contrôlé. Les techniques horticoles s'adaptent bien à la forêt pour atteindre l'objectif précité d'amélioration de la productivité et de la disponibilité.

- A côté des produits de cueillette, les produits agronomiques demandent quelques actions plus vigoureuses gravitant autour d'un engagement plus fort pour appuyer l'émergence de ces filières : sésame et fonio. Le premier a été réintroduit (quasi au forceps) sans l'accompagner de facilités de commercialisation, de transformation et de recherches. Le second bénéficie timidement de facilités de transformation (décorticage) malheureusement localisées dans les départements donc éloignés des lieux de production (villages et communautés rurales) laissant comme seule alternative le décorticage traditionnel qui produit une qualité souillée. Une approche de proximité, (en ce qui concerne la transformation) est nécessaire pour que les producteurs puissent capturer la plus-value générée par la transformation. Le bissap demeure une piste car si

sa production gagne une place plus grande dans l'assolement, cela garantit une plus grande diversification des revenus. Il y a un certain intérêt affiché par les exportateurs.

- Sous un angle plus transversal, les consultants ont décelé, en visitant différents acteurs impliqués dans la même thématique, une absence de concertation et de coordination entre les différentes prenantes en matière de gestion des ressources naturelles. Il est par conséquent recommandé la mise en place d'un cadre approprié visant à améliorer la concertation et la coordination et permettant ainsi de réduire les coûts d'intervention grâce à la spécialisation. Cela éviterait les doublures dans la conduite des activités et faciliterait la mise en commun des résultats.

BIBLIOGRAPHIE

Ancien Code Forestier/Loi N° 74-46 et Décret N° 65-078

Broutin, C. Paysage des entreprises agro-alimentaires au Sénégal. Gret-Sénégal.

CRS. 2003. Actes de rencontre producteurs / acheteurs de sésame. Ziguinchor 2003.

Dieng, A. 2001. Calcul des estimateurs des principaux résultats des enquêtes sur la valorisation des produits forestiers non ligneux dans les régions de Tamba et de Kolda, ISRA/BAME-IUCN.

Dieng, A. et NDIONE, C M. 2001. Caractérisation des exploitants des produits de cueillette dans la région de Tamba. ISRA/BAME-IUCN.

Dieng, A et al. 2002. Etude de cas sur les relations de pouvoir le long de la filière des produits forestiers non ligneux. ISRA/BAME-IUCN.

Dieng, C. 1992. Etude de la filière des produits forestiers de cueillette. Mémoire de fin d'études ENSA.

Dieng, C et Diaham B. 1999. Diagnostic de la filière des produits forestiers de cueillette et perspectives de développement. MEPN/DEFCS-PROGEDE.

Fall, T. 2001. Etude sur la collecte et l'analyse des données sur les produits forestiers non ligneux au Sénégal. Collecte et analyse des données pour l'aménagement durable des forêts - joindre les efforts nationaux et internationaux. Programme de partenariat CE FAO (1998-2001).

Faye, M D. 1995. Contribution à l'étude socio-économique des produits forestiers : cas des produits non ligneux commercialisés à Dakar, Mémoire DEA institut des Sciences de l'environnement, Faculté des Sciences et techniques, Université Cheikh Anta Diop.

Ganon, S et Guèye, B. Rapport sur les zones d'intervention proposées. Programme Agriculture et Gestion des Ressources Naturelles, Juin 2003.

GECOM. 2002. Rapport de mission : Capitalisation de l'intervention du PROMER sur la filière Karité.

Groupe Etude Formation Action. 2000. Production et transformation de fonio dans la région de Tambacounda. GRETA.

IUCN/IIED. 2001. Les déterminants socio-économiques de la demande des ressources sauvages au Sénégal, Octobre 2001.

Kane, K. 2004: Diagnostic de la situation actuelle de la filière sésame et perspective de développement dans les départements de Kaffrine, Tambacounda, Kolda, Sédhiou et Ziguinchor- Mémoire de fin d'études -ENSA Thiès, 87 p+ Annexes

Ministère de l'agriculture et de l'élevage. Plan régional de développement agricole de Tambacounda, Direction régionale du développement rural/Tamba.

Ndione, C M et al. 2001. Etude de l'organisation e des performances des filières forestières. ISRA/BAME-IUCN. Convention ISRA/UICN valorisation des espèces pour une utilisation durable des ressources sauvages au Sénégal – VALEURS.

Ndione, C M. 2001. Résumé des principales conclusions et implications des diagnostics, des études institutionnelles et de filières. ISRA/BAME-IUCN. Convention ISRA/UICN valorisation des espèces pour une utilisation durable des ressources sauvages au Sénégal – VALEURS.

Picasso, C. 1984. Synthèse des résultats acquis en matière de recherche sur le karité au Burkina Faso de 1950 à 158. Rapport IRHO.

PROMER, Capitalisation de l'intervention du projet de promotion des Micro Entreprises Rurales sur la filière karité.

Sanogo, M. 1995. Recherche sur le fonio : Le décorticage, vrai goulot d'étranglement de la transformation. Bulletin du Réseau TPA n°10 - Juin 1995.

Sène, A. 1994. Étude socio-économique des systèmes à parc dans le Bassin Arachidier : Cas de *Sterculia setigera* et *Cordyla pinnata*. 86 pages, Mémoire de confirmation à l'ISRA.

Sène, A. 2001. Exploitation et valorisation des produits forestiers non ligneux dans la région de Kolda : Caractérisation des acteurs de base. 50p, Juin 2001, Convention ISRA/UICN.

Thonard, P. 2002. Centre Wallon de biologie industrielle (CWBI) n° 52 Défis sud 2002.

A AJOUTER A LA BIBLIOGRAPHIE

Approche Economique du Développement Forestier du Sénégal DEFCCS - Juillet 1985

Code de la Chasse et de la Protection de la Faune/Loi n° 86-04 et Décret n° 86-844

Code Forestier/Loi N° 98-03 du 08 Janvier 1998/ Décret N° 98-164 du 20 Février 1998

Connaissance générale du milieu humain de la zone d'intervention du Projet de Foresterie Rurale de Kolda - Avril 1990

Foresterie et Développement en Casamance/Projet PNUD-FAO-SEN 82-727 - Inventaire des forêts de Casamance et Aménagement d'une forêt classée - Juillet 1985

Les Conventions Internationales en matière de Chasse et de Protection de la Nature/DEFCCS

Nouveau Code Forestier/Loi N° 93-06 du 04 Février 1993

Plan d'Action Forestier du Sénégal (P.A.F.S. - 3 volumes)

Plan d'Aménagement Forestier de la zone d'intervention du Projet de Foresterie Rurale de Kolda - Juin 1991

Plan Directeur de Développement Forestier/Diagnostic (6 volumes)

Plan Régional de Développement Intégré - Programmes d'Action et Projets régionaux - Juillet 1987

Rapports annuels de l'Inspection Régionale des Eaux et Forêts de Kolda - 1997-1998

Situation Economique de la région de Kolda (1987 et 1988) - Mars 1990

Textes de Lois de la Décentralisation.

ANNEXE 1: TERMES DE REFERENCES

Le Programme Agriculture/Gestion des Ressources Naturelles est une nouvelle activité de l'USAID et du Gouvernement du Sénégal qui a démarré en janvier 2003. Le programme est à cheval entre deux Objectifs Stratégiques de USAID: OS-1 (Secteur Privé) : Augmentation durable des activités du secteur privé génératrices de revenus dans les secteurs sélectionnés et OS-2 (Décentralisation): Provision des services améliorés au niveau local et l'utilisation durable des ressources dans les zones ciblées.

Ce programme dénommé Wula Nafaa qui intervient dans un premier temps au niveau de la région de Tambacounda a pour ambition entres autres, de mettre l'accent sur l'organisation de la formation des groupes des producteurs ruraux en vue du renforcement des capacités des communautés locales pour leur permettre d'assumer leurs responsabilités dans la gestion des ressources naturelles et l'augmentation de la productivité des ressources en milieu rural. Le programme en rapport avec l'IREF s'appliquera à favoriser la réalisation de bénéfices et de profits accrus à travers une gestion améliorée des terres agricoles et des forêts naturelles, notamment par la production et la commercialisation des produits naturels et des produits agricoles non traditionnels.

Il compte quatre volets d'activités interdépendants et qui sont :

- Droits et Responsabilités,
- Retombées Communautaires,
- Politique,
- Suivi, Evaluation, Restitution et Analyses (SERA)

Objectifs et Résultats Recherchés par cette Consultation

L'un des résultats clés du Programme Wula Nafaa est d'avoir un Nombre accru d'entreprises basées sur la GRN ou produits agricoles non traditionnels, nouvelles ou existantes qui montrent des revenus accrus mesurables dans les domaines d'intervention du programme.

L'objectif de cette étude est d'appuyer l'équipe du programme à faire l'analyse financière des filières agricoles et forestières au niveau de Tambacounda et d'identifier les circuits commerciaux et les principales contraintes de ces filières en vue de:

- Faire une comparaison générale pour lister les filières les plus importantes à cibler.
- Déterminer les filières qui ont plus d'impact économique sur les entreprises rurales.
- Faire l'état des lieux des revenus des entreprises rurales avant l'intervention de programme.

Après la réalisation de cette étude, le programme sera en mesure d'orienter les interventions prioritaires et nécessaires pour le développement des entreprises et l'augmentation des revenus des producteurs ruraux, en combinaison avec la sécurisation de leurs droits et la responsabilisation des producteurs et des collectivités locales dans l'amélioration de la gestion de ces ressources.

La région de Tambacounda apparaît, au plan écologique, comme l'une de régions plus privilégiées au Sénégal en ce qui concerne les filières des produits naturels et agricoles. Toutefois, l'importance de ces potentialités contraste avec un caractère discret et un faible niveau de connaissance dès qu'on examine leur rôle économique et social dans le développement local.

Sauf pour les combustibles ligneux destinés aux centres urbains les filières de plusieurs produits naturels sont assez mal connues du fait de leur manque d'organisation et de l'absence d'études permettant l'établissement de statistiques suffisamment fiables. Cependant un certain nombre d'études ont été faites sur l'organisation et l'impact économique de produits agricoles non traditionnels, forestiers ligneux, et forestiers non ligneux.[4]

Par exemple, il y a certaines études avec un focus très large, notamment "Diagnostic de la Filière des Produits Forestiers de Cueillette et Perspectives de Développement" par (Dieng et Diaham, 1999) et "Ressource Sauvages de la Région de Tambacounda: un Diagnostique Participatif," (IUCN/ISRA, 1999) qui nous donnent un aperçu intéressant des niveaux de production et de distribution des produits naturels trouvés dans la région de Tambacounda. Le rapport "Calcul des Estimateurs de Principaux Résultats des Enquêtes sur la Valorisation des Produits Forestiers non Ligneux dans les Régions de Tamba et de Kolda," (Dieng, 2001) nous donne des informations très utiles sur les revenus générés sur le plan régional par les plus importants produits non ligneux de Tambacounda. Le programme Wula Nafaa est en train d'exploiter les résultats de ces études et a élaboré ces termes de références pour compléter l'information disponible par rapport aux filières ciblées.

En tenant compte des objectifs et résultats du programme, l'équipe Wula Nafaa est en train d'analyser les caractéristiques des produits naturels et agricoles existants, en vue de sélectionner les filières à renforcer et prioriser les interventions du programme. Cette dernière est faite en utilisant :

- les études notées ci-dessus et la documentation existante,
- le rapport de Wula Nafaa sur les Zones Amodiées,
- les analyses des cartes et inventaires des ressources naturelles dans les zones d'intervention du programme,
- le rapport de Susan Gannon et Binta Coly Guèye sur les zones d'intervention proposées pour le programme (Juin 2003),
- une grille d'analyse des produits et les informations provenant des visites dans les zones d'intervention

[4] Comme les étude de PROMER sur le Karité (Butyrospermum parkii)

- les enquêtes préliminaires effectuées par les facilitateurs du programme.

Le rapport de Gannon / Guèye donne un aperçu sur les produits agricoles et forestiers qui se trouvent dans certaines zones de la région de Tambacounda. La grille d'analyse est un outil analytique basé sur les critères importants liés au succès des entreprises AG/GRN[5]. Cette grille élaborée par l'équipe Retombée Economique du programme est en cours de finalisation en étroite collaboration avec les partenaires du programme.

A travers cette consultation, Wula Nafaa veut une comparaison économique des filières sélectionnées en mettant l'accent sur l'analyse des comptes d'exploitation au niveau de différents types d'opérateurs économiques. Par ailleurs, l'étude fera ressortir pour chaque produit le niveau de la production et des revenus générés par acteurs, ainsi que les différents débouchés sur le plan national et international. Cette comparaison financière et l'aperçu économique des différentes filières sont fondamentaux car les aspects financiers et économiques ont une importance capitale pour les entreprises AG/GRN. Les résultats de cette étude vont servir de référence et de guide d'intervention à l'équipe du programme au même titre que les inventaires des ressources et d'autres informations de base.

Tâches à Accomplir

A titre indicatif, l'étude accordera une attention particulière aux produits suivants: 1) Pain de Singe (fruit de *Adansonia digitata*), 2) Gomme Mbepp (gomme de *Sterculia setigera*), 3) Madd (fruit de *Saba senegalensis*), 4) Tamarin (fruit de *Tamarindus indica*), 5) Karité (huile de la noix de Butyrospermum parkii), 6) Sidem (fruit de *Zizyphus mauritiana*), 7) Dankh (fruit de *Detarium microcarpum*), 8) Nététou (grain de *Parkia biglobosa*), 9) Gomme arabique (gomme de *Acacia senegalensis*), 10) Miel, 11) Venn (bois de *Pterocarpus erinaceus*), 12) Bambou (*Oxytenanthera abyssinica*), 13) Paille, 14) Fonio (grain de *Digitaria exilis*), 15) Sésame (grain de *Sesamum indicum*) and 16) Bissap (fleur de *Hibiscus sabdariffa*). Le choix définitif des produits et filières à traiter dans l'étude sera fait en consultation avec les responsables du programme Wula Nafaa au début des travaux, après une première recherche documentaire et analyse des rapports existants par le consultant.

En référence à ces filières retenues pour l'étude le consultant devra[6]:

- Estimer la production et les revenus générés par les producteurs locaux sur le niveau régional des filières AG/GRN qui n'ont pas été pris en compte dans l'étude "Calcul des Estimateurs de Principaux Résultats des Enquêtes sur la Valorisation des Produits Forestiers non Ligneux dans

[5] Voir le document « *Evaluating Linkages Between Business, the Environment, and Local Communities: Final Analytical Results from the Biodiversity Conservation Network* [draft]» (Salafsky, Cordes, Parks, et Hochman, Cheryl. 1999)

[6] Le consultant devrait se limiter aux points lister ci-dessous et éviter les discussion sur les utilisations secondaires avec petits bénéfices, ou descriptions détaillé de la biologie, écologie, taxonomie, ou contexte social sauf si il est pertinent au description financier de chaque produit.

les Régions de Tamba et de Kolda," (par exemple, Venn, Bambou, Paille, Fonio, Sésame et Bissap).[7]

- Décrire le compte exploitation de producteur i) description de producteur [genre, age, groupe ethnique, statut social, rural ou urbain] ; ii) Le prix et variations de prix selon le saison ; iii) Les quantités produites par an (consommées et commercialisées) de chaque producteur enquêté; iv) les frais supportés par le producteur et les variations selon saison, etc.; v) la présence de technologies de transformation ou de coopérative de vente et les bénéfices que ces interventions donnent aux producteurs[8] ; vi) estimer les pertes ; vii) estimer les revenus par producteur /an /produit.
- Décrire le compte exploitation de collecteur : i) Le prix et variations de prix pour les collecteurs [intermédiaires locaux, s'il y en a]; ii) Les quantités achetées/vendues par an; iii) nombre estimatif de collecteurs par filière, notant si les collecteurs se spécialisent dans un seul produit; iv) Les quantités achetées/vendues par an ; iv) les frais supportés par le producteur et les variations (impôts, taxes, matériaux, transport, services); vi) estimer les pertes v) estimer les revenus par collecteur /an /produit.
- Décrire le compte exploitation de marchand visiteurs (bana-bana) : i) Le prix et variations de prix pour les bana-bana; ii) Les quantités achetées/vendues par an; iii) nombre estimatif de bana-bana associés avec chaque filière, notant si les bana-bana se spécialisent dans un seul produit ou non ; iv) Les quantités achetées/vendues par an; iv) les frais supportés et les variations (impôts, taxes, matériaux, transport, services) entre le point de collecte et les marchés à Dakar[9] et les variations selon la distance; v) estimer les pertes vi) estimer les revenus /an /produit.
- Décrire le compte exploitation de coxeurs : i) la présence ou absence de coxeurs associés avec chaque produit ii) Le prix et variations de prix pour les coxeurs; iii) les quantités sous-traitées par an; iv) nombre estimatif de coxeurs associé à chaque filière, notant si les coxeurs se spécialisent dans un seul produit ou non ; v) les frais supportés et les variations (impôts, taxes, matériaux, transport, services); vi) estimer les pertes vi) estimer le revenu par coxeur / an /produit.
- Décrire le compte exploitation de grossistes : i) Le prix et variations de prix pour les grossistes; ii) Les quantités achetées/vendues par an; iii) nombre estimatif de grossistes associés avec chaque filière, notant si les grossistes se spécialisent dans un seul produit ou non ; iv) les frais supportés et les variations; v) estimer les pertes vi) estimer les revenus /an /produit.
- Décrire le compte exploitation de détaillant: i) Le prix et variations de prix pour les détaillants; ii) Les quantités achetées/vendues par an; iii) nombre estimatif de détaillants associés avec chaque

[7] Notant que il y a les autres étude fais par PROMER et GADEC qui peut-être guider la rechercher sur les produits agricoles.

[8] Le consultant ne devrait pas analyser les bénéfices potentiels qui ne sont pas encore réalisés

[9] En visant sur la comparaison et pour éviter trop de complication pour cette étude va seulement traiter Dakar et Tambacounda comme marché finale, en laissant les autres marchés (Touba, Kaolack, Thiès) pour un étude plus détaillée.

filière, notant si les détaillants se spécialisent dans un seul produit ou non ; iv) les frais supportés et les variations; v) estimer les pertes vi) estimer les revenues /an /produit.

- Décrire le compte financier de transformateurs : i) le présence ou absence des transformateurs de ce produit ii) prix et variations de prix pour les transformateurs; iii) Les quantités achetées/vendues par an; iv) nombre estimatif de transformateurs associés à chaque filière, notant si les transformateurs se spécialisent dans un seul produit ou non ; v) les frais supportés et les variations; vi) estimer les pertes vii) estimer le revenue/ an /produit.
- Décrire le compte financier d'exportateurs i) le présence ou absence des exportateurs de ce produit, et les destinations ii) prix et variations de prix pour les exportateurs; iii) Les quantités achetées/vendues par an; iv) nombre estimatif d'exportateurs associés à chaque filière, notant si les transformateurs se spécialisent dans un seul produit ou non ; v) les frais supportés et les variations; vi) estimer les pertes vii) estimer les revenues /an /produit.
- Présentation d'une « carte sous-sectorielle » de chaque produit, en faisant les recommandations sur les interventions potentielles au niveau de chaque produit ou filière, ainsi que les justifications de ces recommandations, par rapport aux objectifs et résultats recherchés par le programme Wula Nafaa.

Produits à Livrer

- Plan de travail et calendrier pour l'exécution de l'étude
- Déposer un rapport d'étape après Vingt (20) jours de travail faisant cas des activités exécutées
- Elaborer une liste des noms et des adresses des opérateurs économiques et d'autres acteurs principaux impliqués dans les filières, afin de favoriser la collaboration et permettre une éventuelle élaboration de protocole entre les producteurs et les utilisateurs des produits
- Déposer une première version du rapport en trois exemplaires.
- Déposer le rapport final en 10 exemplaires avec les fichiers (supports informatiques) sur disquettes et les documents de références collectées lors des travaux.
- Faire un exposé au niveau de Tambacounda et à USAID/Dakar à l'intention des partenaires clés du Programme Wula Nafaa.

ANNEXE 2: LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

Alassane NGOM suivi évaluation PROGEDE (8592051/57) Dakar

Boubacar SENE DEPCCS Direction exploitation Dakar (832 05 65)

Alexandre NDIONE documentaliste DEPCCS Dakar (832 05 65)

Augustin NDIAYE ITA

Ababacar NDOYE Directeur Recherches développement ITA

Oumar DIEME ITA

Mamadou NDIAYE PROCELOS 842 61 52

Mariama MBODJI DIOUF GIE MARIA Sacré Cœur III villa 8851 827 39 75

Mme CAMARA GIE AFBARD, Sicap amitié 1 824 35 61/855 38 22

Valérie Quenum NDIAYE ESTEVAL Sicap Liberté IV 827 33 18/640 44 94

Fatou NDOYE ENDA/GRAF volet appui aux femmes dans la transformation des produits locaux Grand Yoff 827 20 25

Ndèye Sokhna FAYE, SAFNA Grand Yoff 827 23 44/827 21 15

NDIOUR PROGEDE Aménagement du terroir/Tamba

Babacar FAYE chef IREF Tamba

Samba DIA chef exploitation IREF Tamba

Mamadou lamine GOUDIABY IREF Tamba 981 11 45

Rober GAYE SOCOGOM Tamba (569 27 65)

Abdoulaye DIOP SETEXPHARM Tamba (981 23 54)

Hyacinthe Modou MBENGUE, Directeur technique PROMER,

Maguette NGOM : Responsable du suivi évaluation, PROMER

Amadou SOUARE : Responsable commercial, PROMER

Amy DIOP, Wula Nafaa, Balla

Souleymane BA, chef secteur E et F de Kédougou

Baba galle BARRY, gérant restaurant la calebasse

Tama BOUBANE responsable régional des apiculteurs de la région de Tamba

Eniré TRAORE Responsable Unité Manuelle de Transformation du Jujube

Mariama SARE

Bocar SOW, PROGEDE (981 23 24)

ANNEXE 3: ANALYSE DE L'EXPLOITATION ET DE LA TRANSFORMATION DES PRODUITS DANS LA REGION DE TAMBACOUNDA

Produit	Eléments du coût				Produits finis obtenus	Prix de vente unitaire
	Outillage et durée de vie	Coût/Frs CFA	Intrants et autres charges	Valeur Frs CFA		
Graines de néré	Marmite (5) Mortier (5) Sac (6mois), cuillère en bois (1) baril en fer (2) bassine (1)	5000 5000 100 350 1500 2000	Sel Bois, Eau, main d'œuvre	500	Nététou sec ou mouillé	?
Dakhar fruit	Marmite (5) Van (1) Mortier (5)	5000 1000 5000	Bois de chauffe, Main d'œuvre eau		Dakhar décortiqué Boules de dakhar	?
Gâteau de miel	Tenue (5) Ruche kenyan (5) Ruche en ciment Ruche local (1) Fumoir (5) Seau (1) Bassine (1) Corde (1) Couteau (2)	7000 25000 30000 – 50000 1000 15000 1000 2000 3000 1500	Main d'œuvre Eau		Miel liquide, gelée, cire,	?

Produit	Eléments du coût				Produits finis obtenus	Prix de vente unitaire
	Outillage et durée de vie	Coût/Frs CFA	Intrants et autres charges	Valeur Frs CFA		
Sidem	Tige bambou 1 an Bidon eau 1 an Calebasse 1an Van 1an Balai 1 an	250 500 1000 1000 350	Main d'œuvre		Fruit de sidem	?
Gomme mbepp	Vélo 5 ans Hache 3 ans Bidon 1 an Sac 1 an Hachette 1 an	45000 1500 500 200 750	Main d'œuvre		Boules de gomme séchée, mbepp en poudre	?
Bouy	Tige bambou 1 an Bidon eau 1 an Sac 1 an	250 500 100	Main d'œuvre		Fruit bouy	?
Noix de karité	Mortier/pilon (5) Pierre à meuler (1) Calebasse 1 an Tamis 1 an Van 1 an Marmite 5 ans	5000 1000 500 1000 12000	Main d'œuvre		Beurre de karité	?
Bambou	Vélo (5) Bidon (1) Hache (2)	45000 500 1500	Transport Main d'œuvre	1500	Tige de bambou	?
Tiges de bambou	Vélo (5) Bidon (1) Hache (2) Couteau (1)	45000 500 1500 1000	Transport Main d'œuvre	1500	Panneau crinting	?
Tronc de Venn	Hache (3) Bidon (1)	2500 500	Main d'œuvre frais de séjour permis de coupe frais manutention frais de coupe gasoil	 15000/semaine 35000/quota 1000/tronc 1000/tronc 6000/voyage	Planche venn	Tronc à 2500 – 3000 Chutes de planche à 1500 f/unité

Produit	Eléments du coût				Produits finis obtenus	Prix de vente unitaire
	Outillage et durée de vie	Coût/Frs CFA	Intrants et autres charges	Valeur Frs CFA		
Paille	Faucille (2) Bidon (1) Couteau (2)	1500 500 1000	Main d'œuvre		Chaume	?
Madd	Vélo (5) Couteau (1) Gaulle (1) Bidon (1) Sac (1)	45000 1000 1000 500 200	Main d'œuvre		Fruit de madd	?

Source : données enquêtes WN

ANNEXE 4: PRIX D'ACHAT ACCEPTABLES

Produits	Bana-bana		Grossistes		Transformateurs		détaillant	
	Unité	Prix CFA	Unité	Prix	Unité	Prix	Unité	prix
Bouye	kg	125 – 250	Kg	150-200	Kg	250 - 650	Kg	200 - 250
Mbepp	Kg		Kg				Sachet	
Madd	Damba	5000 –15000	Damba	12000-15000	Damba/kg	14000 – 17000 300 – 500/kg	Damba	10000-15000
Dakhar	Kg	225 - 275	Kg	200-275	Kg	300 – 600	Kg	325
Sidem	Sac	5000 - 10000	Sac	10000			Panier	5000
Dankh	Sac	1500	Sac				Tas	
Nététou	Kg	250 – 500	Kg				kg	600
Miel	Bidon/litre	625	Litre	750			Litre	1500
Fonio	Kg	450 - 550-	Kg	600 prêts à l'emploi			Kg décortiqué	600
Bissap rouge	Bassine	3500-4000	Bassine	3000 – 3500	Bassine / kg	3000-8000 /175-225	Bassine	7500
Bissap blanc	Bassine	1500	Bassine	1500 - 1750	bassine	2500 - 3000	Bassine	1500 - 2000

ANNEXE 5: ANALYSE DE LA TRANSFORMATION DES PRODUITS EN MILIEU RURAL

Produit	Produits finis	Quantité matière première	Eléments du coût			Quantité obtenue	Prix unitaire produits obtenus
			Outillage et durée vie	coût	Intrants et valeur		
Fruit de Sidem	Sidem en poudre Gâteau précuit	nd	Mortier (3) Pilon (5) Marmite (5) Thermo soudeur (5) Bassine (1)	8500 – 10000 1000 – 2000 12000 – 15000 65000 1500	Sidem Main d'œuvre Sachet polyéthylène	nd	nd
Noix de bouye	Bouye en poudre	112 kg/brut	Mortier Pilon Thermo soudeur (5)	8500 – 10000 1000 – 2000 65000	Bouy à 100 f le kg Main d'œuvre Sachet polyéthylène	*23 kg bouy en poudre	250 Frs pour un sachet de 250 g

* données GIE village de Baniomba (CR Tomboroncoto dans le Kédougou)

ANNEXE 6: ANALYSE DE LA TRANSFORMATION DES PRODUITS EN MILIEU URBAIN

Produit	Produits finis	Matières premières et valeur	Eléments du coût			Produits obtenus et prix unitaire
			Outillage et durée vie	Coût	Autres intrants	
Dakhar fruit	jus, sirop, confiture	Dakhar (300 –600/kg)	Réfractomètre (à vie) Blouse (2) Bonnet (6 mois) Thermomètre (2) Bassines plastiques (1) Bassine aluminium (20) Réservoir eau (5) seau en plastique (1) brûleur, (2) verre doseur, (1) 1 balance, (5) fouet à grand mâche (5) chambre froide (frigo, congélateur) (5) Thermo soudeur machine ensachage (à vie) tamis (6 mois) gants (1)	150 000 nd nd nd 1500f 20 000f 5000 1000f 4000f nd 20 000f nd 500 000f 35 000 – 100 000 1000 1500	Eau Electricité Sucre Papier pH Gaz Sac en polyéthylène bouteille PVC, carton-aliminium bocaux en verre	Jus = 100 – 3500 Sirops = 1750 - 6000

Produit	Produits finis	Matières premières et valeur	Eléments du coût			Produits obtenus et prix unitaire
			Outillage et durée vie	Coût	Autres intrants	
Noix de bouye	Noix, Jus, sirop, cocktail	Bouy (135 – 400/kg)	Réfractomètre (à vie) Blouse (2) Bonnet (6 mois) Thermomètre (2) Bassines plastiques (1) Bassine en aluminium (20) réservoir d'eau (5) seau en plastique (1) brûleur, (2) verre doseur, (1) 1 balance, (5) fouet à grand mâche (5) chambre froide (frigo, congélateur) (5) Thermo soudeur machine ensachage (à vie) tamis (6 mois) gants (1)	150 000 nd nd nd 1500 20 000 5000 1000 4000 nd 20 000 nd 500 000 nd 35 000 – 100 000 1000 1500	Eau Electricité Sucre Papier pH Gaz Sac en polyéthylène bouteille PVC, carton-aliminium bocaux en verre	Noix vendus à 50 f/kg Concentré à 1500 f/l Confiture = 1000

Produit	Produits finis	Matières premières et valeur	Eléments du coût			Produits obtenus et prix unitaire
			Outillage et durée vie	Coût	Autres intrants	
Calices de bissap	Jus, sirop, concentré, cocktail (mélangé avec d'autres jus), thé (tisane), bière, colorant naturel (industrie alimentaire et pharmaceutique)	Calices (3000 – 7500) 500 g calices secs donnent 36 l de jus, 1 kg calice donne 4 à 5 l de sirop 7 à 10 kg donne une bassine mélange ordinaire (1) et vimto (0.5) ou bissap blanc et vimto	Réfractomètre (à vie) Blouse (2) Bonnet (6 mois) Thermomètre (2) Bassines plastique (1) Bassine en aluminium, réservoir d'eau, seau en plastique (1) brûleur, (2) verre doseur, (1) 1 balance, (5) fouet à grand mâche (5) chambre froide (frigo, congélateur) (5) Thermo soudeur machine ensachage (à vie) gants (1) tamis (6 mois)	150 000 nd nd nd 1500 20 000 5000 1000 4000 nd 20 000 nd 500 000 35 000 – 100 000 1500 1000	Eau Electricité Sucre Papier pH Gaz Sac en polyéthylène bouteille PVC, carton-aliminium bocaux en verre	Jus = 100f – 3500 f Sirop = 1350 - 6000/l Sirop sachet = 100f Confiture = 800-1000

Produit	Produits finis	Matières premières et valeur	Eléments du coût			Produits obtenus et prix unitaire
			Outillage et durée vie	Coût	Autres intrants	
Madd	Jus, sirop, concentré marmelade	Fruit madd 300 – 500/kg 4 à 5 damba donne 100 kg de madd frais	Réfractomètre (à vie) Blouse (2) Bonnet (6 mois) Thermomètre (2) Bassines plastique (1) Bassine en aluminium, réservoir d'eau, seau en plastique (1) brûleur, (2) verre doseur, (1) 1 balance, (5) fouet à grand mâche (5) chambre froide (frigo, congélateur) (5) Thermo soudeur machine ensachage gants (1) tamis (6 mois)	150 000 nd nd nd 1500 20 000 5000 1000 4000 nd 20 000 nd 500 000 35 000 – 100 000 1500 1000	Eau Electricité Sucre Papier pH Gaz Sac en polyéthylène bouteille PVC, carton-aliminium bocaux en verre	Sirop = 1750 - 6000

ANNEXE 7: STRUCTURES DES COUTS POUR LES PRINCIPAUX ACTEURS COMMERCIAUX

Les principaux coûts et charges sont constitués par les coûts fixes et celles variables, les tableaux suivants donnent des indications sur les taxes et redevances, la structure des coûts avec les différents éléments et les types d'acteurs concernés.

TAXES ET REDEVANCES DES PRODUITS FORESTIERS

Nature des produits	Unité	Montant Frs CFA
Bois d'artisanat Venn	Stère	7350
Tige de bambou	Pièce	50 - 75
Crinting	Grand panneau	300 -500
	Petit panneau	200 - 300
Gomme mbepp	Kg	100
Gomme arabique	Kg	70
Autres fruits et gousse	Kg	15
Karité	Litre	50
Divers (miel)	Litre	50

Source : MEA : décret 2001-217 du 13 mars 2001

STRUCTURES DES CHARGES FIXES (IMMOBILISATIONS) ET ACTEURS CONCERNES

Eléments	Durée de vie	Valeur moyenne Frs CFA	Type d'acteurs
Local (magasin)	10 à 30 ans		Bana-bana, grossiste
Equipement Balance/bascule	Plus de 10 ans	15000 - 150000	Grossiste
Table	Une dizaine d'année	5000	Grossiste, détaillant
Parasol	Une dizaine d'année	15000	détaillant
Bâche	5 ans	10000	Grossiste, détaillant
Pot	Une année	25 – 100	détaillant
Bidon recyclé vide	Deux ans	2000-3000	Grossiste, détaillant
Panier	Deux à 3 rotations	600-1300	Bana-bana
Sac recyclé	4 à cinq rotations	100-300	Bana-bana, grossiste, détaillant
Caisse vide	Une utilisation (karité)	1000	Grossiste
Tabouret, chaise	Deux ans	1500	Grossiste, détaillant

Source : données enquêtes WN

STRUCTURE DES CHARGES VARIABLES POUR LES DIFFERENTS ACTEURS COMMERCIAUX

Intitulé	Unité	Type de commerçants
Coût des produits	Kg, sac, damba, forfait	Tous acteurs commerciaux
Frais de séjour	Nombre de jours	Bana-bana
Main d'œuvre	Forfait	Bana-bana, grossiste
Frais d'emballage	Sac recyclé	tous acteurs commerciaux
	Pot recyclé	Détaillant
	Bidon plastique 200 l	Bana-bana, grossiste
	Contenant en verre (bouteille)	Détaillant, grossiste
Frais de manutention *Chargement	Quantité, sac, panier, forfait	Bana-bana, grossiste
*Déchargement	Quantité, sac, panier, forfait	Bana-bana, grossiste
*conditionnement	Sac, panier	Grossiste, bana-bana
Frais de transport	Quantité, forfait	Bana-bana, grossiste, détaillant
Autres frais de route	Divers et taxes illicites	Bana-bana
Taxes forestières Patente	Par type produit Coût mensuel	Bana-bana Bana-bana
Visas	Par poste forestier	Bana-bana
Service d'hygiène	Poste de bargny, forfait	Bana-bana
Taxes communales	Par type de produit	Bana-bana
Taxes de marché	journalier	Grossiste, détaillant
Location balance	Par jour, par quantité, forfait	Grossiste, détaillant
Frais de gardiennage	Journalier, mensuel	Grossiste, détaillant, bana-bana
Commissions coxeur	Par type de produit, forfait	Bana-bana
Triage	Par type de produits	Grossiste
Location de local	Forfaitaire/mensuel	Grossiste, détaillant, bana-bana
Mouture	Par kg	Détaillant

Source : données enquêtes WN

CHARGES VARIABLES POUR LES COMMERÇANTS BANA-BANA

Intitulé	unité	Montant en Frs CFA
Coût produit	Kg, sac, damba, forfait	40 - 5000
Frais de séjour	Nombre de jours	4000-25000
Ticket voyage bana-bana	Distance, moyen de transport	2500 - 20000
Frais d'emballage	Sac recyclé (3 à 4 rotations)	100-200
	Bidon plastique 200 l	1000
Frais de récolte et groupage	Quantité, sac, forfait	1000 – 25000
Frais de manutention *Chargement	Quantité, sac, panier, forfait	100 - 250, 25000 – 50000
*Déchargement	Quantité, sac, panier, forfait	100 – 250, 25000 – 50000

Intitulé	unité	Montant en Frs CFA
*conditionnement	Par colis	50
Frais de transport interne (village)	Par sac, damba	100 - 200
Frais de transport Option camion	Quantité, forfait (tonnage véhicule)	150000 – 400000
Option transport en commun	Quantité, sac, damba	3000 – 3500
Autres frais de route	Divers et taxes illicites	2000 – 15000
Taxes forestières	Par type de produit	15 – 3500
Patente	Coût mensuel	13000 - 15000
Visas	Par poste forestier (combien entre Tamba – Dakar ?)	1000
Service d'hygiène	Poste Bargny	1000
Taxes communales	Par type de produit et par sac ou damba	120
Frais de gardiennage	nuitée, mensuel	50-500, 12500 – 15000
Commissions coxeur	Par unité de produit, forfait camion	75 – 1000, 25000
Location cantine/emplacement	Forfait mensuel	5000 – 125000
Frais de stockage	Par nuitée	200

Source : données enquêtes WN

Charges Variables pour les Commerçants Grossistes

Intitulé	unité	Montant en Frs CFA
Main d'œuvre	forfait	
Frais d'emballage	Sac recyclé	100-200
	Bidon plastique 200 l	1000
Frais de manutention *Chargement	Quantité, sac, panier, forfait	100 – 250
*Déchargement	Quantité, sac, panier, forfait	100 – 250
*conditionnement	Sac, panier	150 – 300
Triage	Selon produit, forfait	1000
Frais de transport urbain	Quantité, forfait	1000 – 2000
Taxes communales	Par type de produit	150
Frais de gardiennage	Journalier, mensuel	50-100/nuit
Location bascule, balance	Journalier, mensuel et forfait	25 - 100, 1000-1500
Frais de stockage	Coût bâche	4000 – 10000
Taxe marché	Journalier	120 – 150

Source : données enquêtes WN

CHARGES VARIABLES POUR LES COMMERÇANTS DETAILLANTS

Intitulé	unité	Montant en Frs CFA
Frais d'emballage	Sac recyclé	100-200
	Bidon plastique 10 - 20 l	200 - 250
	Bouteilles en verre	25 – 100
	Sachet en plastique	5 – 100
Frais de manutention	Quantité, sac, panier, forfait	150 - 250
Frais de transport urbain	Quantité, forfait	1000 - 2000
Frais de gardiennage	Journalier, mensuel	50-100/nuit
Taxe marché	Journalier	120 - 150

Source : données enquêtes WN

ANNEXE 8. STRUCTURE DES COUTS DES TRANSFORMATEURS

CHARGES FIXES POUR LES TRANSFORMATEURS

Intitulé	Durée de vie	Montant Frs CFA
Thermo soudeur	5 ans	65000
Bassine en plastique	1 an	1500
Seau en plastique	1 an	1000
Bassine en aluminium	10 ans	20000
Réservoir d'eau	5 ans	15000
Mortiers	3 ans	10000
Tamis	1 an	1000
Balances	5 ans	15000
Fouet à grand mâche	Nd	nd
Réfrigérateur/congélateur	5 ans	400000 - 500000
brûleur	2 ans	3500 - 7000
Verre doseur	Nd	nd
Gants	1 an	1500

Source : données enquêtes WN

CHARGES VARIABLES POUR LES TRANSFORMATEURS

Intitulé	unité	Montant en Frs CFA
Matière première	quantités, sac, damba	-
Commissions intermédiaire	Par sac, damba	500
Eau	forfait	-
Electricité	Forfait	-
Sucre	Quantité/kg	400 - 500
Papier filtre	nombre	-
Plastiques, polyéthylène	Quantités	-
Bouteille en plastique	quantités	-
Bocaux en verre	quantités	-
Main d'œuvre	Nombre d'ouvriers	-

Source : données enquêtes WN

LES PRINCIPAUX ÉLEMENTS DES COUTS FIXES

Intitulé	Durée de vie	Montant investissement
Camion	20 ans	33000000 Frs
Location magasin	Plus de 20 ans	25000 – 150000
bascule	Plus de 10 ans	300000

Source : données enquêtes WN

LES ÉLEMENTS DES COUTS VARIABLES : UNITE ET MONTANT

Intitulé	Unité	Coût/prix
Achat gomme Gomme en hivernage (noir mouillé)	 Kg	350 - 800 300 – 400 Frs
Gomme saison sèche (blanche)	kg	500 - 800
Commission collectrice	Par kg	50 Frs
Coût main d'œuvre	Par manœuvre	1500/jour
Gardiennage	Par personne	35000/mois
Frais de séjour responsable	Par mois	50000
Frais de séjour chauffeur	Par mois	25000
Frais manutention Chargement	 Kg	 150f/100 kg
Permis de coupe	Kg	1000
Permis de circuler	Par voyage	5000
Autres taxes illicites	Par voyage	3000

Source : données enquêtes WN

ANNEXE 9: CONTRAINTES MAJEURES LIEES AU PROCESSUS DE PRODUCTION, DE STOCKAGE ET DE LA TRANSFORMATION

Produits	Niveau producteur	Niveau commerçant	Niveau transformateur
Bouye	Manque de technicité pour la récolte, hauteur des arbres, baisse de la production, faiblesse de la régénération et pas de plantation	Fibres pas enlevées, présence de sable et de corps étrangers	Hygiène, impureté, mélange, présence de sable, de rafles et autres corps étrangers, immaturité, difficultés conservation jus
Madd	Exploitation anarchique (coupe des branches), récolte précoce, difficulté transport interne de la récolte, attaque des vers et mouche problème de conservation et de stockage, méconnaissance du marché, faible régénération, pas de plantation, feux de brousse,	Offre producteurs fractionnée et dispersée dans l'espace, manque d'homogénéité (taille des fruits), couleur brune (non souhaité), pourrissement des fruits dus au retard de transport et aux arrêts fréquents avec la gendarmerie	Délai d'approvisionnement très longs, fruit exploités à un stade pas mûr (fruit amer impropre à la consommation), très fortes fluctuations des prix, les sacs utilisés (problème d'aérobie), problème des bactéries d'ou nécessité additifs
Dakhar	Diminution peuplement	Problème hygiénique (sacs très sales), emballage inadéquat	Problème de qualité et d'hygiène, moisissure, insectes
Miel	Durée de vie courte des ruches traditionnelles, coût ruches modernes très élevés, manque matériel déprédateurs, prix au producteur non rémunérateur, termite, feux de brousse, vol	Hygiène, contenant en plastique non adéquat (bidon recyclé pouvant contenir des produits toxiques), miel mélangé à l'eau ou à des dattes, taxes trop chères	
Gomme mbepp	Feux de brousse, élagage, vol, pression foncière	Perte de poids après séchage en saison pluvieuse, problème impureté (bois, corps étrangers), faible niveau de consommation	
Fonio	Pas de semences sélectionnées, manque semence (problème approvisionnement, présence d'un monopole), difficulté de récolte lié à l'exode rural, manque de débouchés ou de marché organisé, encadrement technique absent, absence unités de transformation, techniques culturales rudimentaires	Pratique traditionnelle nuisible à la qualité (piétinement), problème transport du produit	
Bissap	Faiblesse des prix offerts	Mélange vimto et ordinaire, produit mouillé	Séchage à même le sol, problème de contamination
Nété (Nététou)	Attaques d'insectes à la floraison, exploitation anarchique, récolte précoce, faible régénération, défrichement abusif,	Emballages utilisés pas adéquats, problèmes hygiéniques et de qualité	
Sésame	Manque de débouchés, marché, insuffisance des structures d'encadrement		
Karité	Feux de brousse (pas de fructification, les fleurs étant brûlées), élagage (transhumants)	Rupture approvisionnement, éloignement des lieux de production	

Produits	Niveau producteur	Niveau commerçant	Niveau transformateur
Produits de cueillette non ligneux	Marché fortement tributaire de son inorganisation, pertes importantes, sous information des populations rurales sur les débouchés, surface financière réduite ne permettant un choix des lieux d'écoulement, production mal contrôlée, faible rémunération des producteurs, absence de politique de fixation de prix, importance des pertes post récolte	Difficulté d'accès aux zones de production, enclavement zone de cueillette, inorganisation des filières de commercialisation, absence de politique de fixation des prix, problème conditionnement et conservation dans les lieux de productions	conditionnement insuffisant, grand écart entre prix aux producteur et les prix de détail, problèmes hygiéniques (hygiène des produits), problèmes emballage (pas d'entreprise faisant des bocaux en verre)

ANNEXE 10: CARTE SOUS-SECTORIELLE DES FILIERES DES PRODUITS AGRICOLES ET FORESTIERES

Produits	Caractéristiques/critères de différenciation	Contraintes	Dynamisme	Opportunités	Critères d'appréciation	Suggestions
Bouye	Consommé frais, grosseur pulpe, présence/absence fibre, saveur, farineuse Livraison la nuit à cause de la poussière, forte variabilité de l'offre (dépend du profil de l'hivernage	Tracasseries avec les Eaux et Forêts, état des routes, problème hygiène et qualité (présence impuretés), produit as bien sec, problème conservation (changement couleur si fibre pas enlevé)	Commerce rentable, bonne conservation du produit si bien nettoyé, demande soutenue et croissante, nouveau créneau, arrivée massive de nouveaux vendeurs	Recette intéressante, existence d'un segment de marché stable et rémunérateur, sécurité de l'offre	Saveur et couleur provenance Kédougou plus prisée	Criblé défibré, entente sur le prix (harmonisation), révision des taxes, moins de tracasseries sur les routes, négociations pour des commandes collectives, système d'information sur les prix et l'évolution du marché
Miel	Pré transformation Type de collecte (avec/sans feu) Avec et sans gelée Couleur, goût	Mélangé avec de l'eau, du sucre ou des dattes, trop de concurrents, écoulement du produit très lent, méthode traditionnelle de récolte responsable des feux de brousse, méthodes traditionnelles pas productives, méthode moderne onéreuse, difficultés écoulement	Activité rentable	Demande pas très importante du fait des habitudes alimentaires	Couleur, saveur, préférence pour le miel collecté sans feu	amélioration des techniques d'exploitation du miel (utilisation ruches modernes individualisées), meilleure conditionnement, (éviter les emballages de récupération), régler problèmes hygiéniques, utilisation de contenant adéquat, spécialisation des acteurs

Produits	Caractéristiques/critères de différenciation	Contraintes	Dynamisme	Opportunités	Critères d'appréciation	Suggestions
Fonio	Consommé après préparation Lavé et prêt à l'emploi, clients spécialisés (mandingue, peulhs	Hygiène, mélange avec les autres produits (risque contamination), pratique traditionnelle nuisible à la qualité (piétinement) Présence sable, manque de débouché ou de marché organisé	Intérêt économique certain, permet de résorber le déficit céréalier, production en hausse depuis 1990, commerce rentable, marge bénéficiaire de 50 à 75 f/kg niveau détaillant	De plus en plus demandé par les diabétiques, fonio en provenance de la Guinée plus prisé, fonio de Kédougou est mieux traité que celui de koundara	Propreté (absence de sable)	Meilleure formation aux techniques culturales, implanter les unités de transformation dans les zones de production, mettre l'accent sur le précuit qui peut régler le problème de la qualité et de l'hygiène, meilleur décorticage, stratégies de commercialisation (marketing, promotion et identification d'un circuit de commercialisation, création d'un label
Madd	Consommation directe en frais Couleur, maturité, grosseur des fruits	Risque très élevé, Indisponibilité de la main d'œuvre locale, faiblesse de l'offre, trop de contrôle, problème manutention (sac à utiliser), problème maturité, offre dispersée dans l'espace, difficulté dans le transport (indisponibilité des moyens de transport), pertes importante.	Marge bénéficiaire de 50% mais avec des risques très élevés	Très forte demande, commerce très rentable, opportunités intéressante avec la transformation semi industrielle	Grosseur fruit, homogénéité des fruits, couleur et provenance	Maturité, homogénéité, meilleure conservation, construction lieu de conservation et de stockage (chambres froides), régler le problème du contrôle routier
Karité	Transformation Couleur	Difficultés approvisionnement période chaleur, impureté, éloignement lieux d'achat, mauvaise préparation	Demande soutenue et forte en progression, offre importante (provenance Mali)	commerce rentable, recettes importantes	couleur	Meilleure organisation dans l'approvisionnement plus régulier, une bonne préparation
Dakhar	Consommation directe en frais, pré transformation Longueur gousse,	Problème décorticage, rupture approvisionnement en hivernage et périodes de fête, problème conservation (changement couleur)	Créneau porteur arrivée massive de nouveaux vendeurs	Trop de concurrents	Longueur gousse, couleur, propreté emballage	Meilleur conditionnement, meilleur décorticage
Sésame	Pré transformation	Problème décorticage				

Produits	Caractéristiques/critères de différenciation	Contraintes	Dynamisme	Opportunités	Critères d'appréciation	Suggestions
Lalo mbepp	Pré transformation (consommé après préparation) Couleur, Boule, en vrac,	Perte de poids après séchage, impuretés (bois, corps étrangers), écoulement lent (niveau de consommation faible), trop d'intermédiaires	Bonnes opportunités avec l'exportation si problème de qualité réglé (gomme non contaminée)	Forte demande des daaras (écoles coraniques)	Couleur blanche	Régler le problème du stockage et du séchage pour éviter que le produit soit contaminé
Dankh	Consommation directe en frais, provenance Mali meilleur	Ecoulement lent, périssabilité,	Commerce pas très rentable			
Nété, Nététou	Pré transformation (dissolution de la farine dans l'eau et consommation de la pâte), transformation (graines transformées en nététou) Humidité,	Problème conservation, perte de poids après séchage, problème conditionnement et décorticage, hygiène, coût transport élevé, rupture approvisionnement en hivernage, animaux sauvages (les singes ne laissent pas le fruit mûrir)	Gain de 75 à 80% si le produit est vendu avant séchage	Demande non satisfaite, condiment de bonne qualité sanitaire, bonne opportunité si amélioration de la présentation	Saveur, présentation	Spécialisation des vendeurs, meilleure organisation pour éviter les pénuries, plus d'hygiène, standardiser les goûts
Gomme Arabique	Pré transformation (dissolution dans l'eau avant usage) Couleur (rouge, blanche), en vrac et en poudre	Présence corps étrangers, problème d'approvisionnement en hivernage du fait du risque élevé)	Commerce rentable, bonne organisation de la commercialisation, les commerçants s'approvisionnent à la gare auprès des maliens	Demande constante, offre de la zone sylvo-pastorale plus importante	Couleur, wereck meilleur qualité, différenciation des prix, bonne organisation de la vente	Meilleure triage pour enlever les corps étrangers qui augmentent le poids
Sidem	Consommation directe en frais, transformation (poudre, galette) Grosseur, couleur et goût, préférence provenance Fouta	Insectes, corps étrangers, poussière et sable	Activité rentable	Forte demande provenant des enfants	Taille des fruits et couleur,	Meilleur triage pour enlever les corps étrangers
Bissap	Transformation (condiment, jus, sirop, confiture) Couleur, grosseur calices, préférence bissap du nord et du centre nord	si mouillé risque détérioration de la qualité, moisissure en période de chaleur, séchage à même le sol, contamination, bissap Tamba de moindre qualité,	Commerce rentable marge bénéficiaire de 50%	offre est supérieure à la demande, déplacement des transformateurs, établissement de contrats avec les producteurs	Grosseur calice et la couleur	Eviter les mélanges, bien sécher pour éviter la moisissure, sécher dans les lieux propres

ANNEXE 11: FONCTIONS DES DIFFERENTS ACTEURS

Producteurs : exploitation, collecte, production

Bana-bana : collecte primaire, groupage, convoyage

Coxeur : écoulement primaire

Grossiste écoulement en gros

Détaillant : écoulement détail et micro détail

Tous produits agricoles et de cueillette	
Contraintes	Suggestions
Faiblesse des quantités commercialisées par les producteurs, collecteurs et exploitants, rupture fréquentes d'approvisionnement (chaîne d'approvisionnement non efficace), étroitesse des marchés, grandes fluctuations de prix, l'écart entre le prix au producteur et le prix au consommateur peut être considérable	Des négociations pour des commandes collectives (transformateurs), politiques d'aide aux transformateurs système d'information sur les prix et l'évolution du marché, des études de marché afin d'identifier les circuits les plus prometteurs, désenclavement des zones de production, construction d'entrepôt pour une conservation de longue durée et revente en période de forte demande, meilleur organisation du transport. De nouvelles stratégies de commercialisation (points de vente en zone de production avec des responsables chargés de trouver des contacts auprès des restaurateurs), des relais commerciaux sur la base de contrats d'approvisionnement, politiques de marketing et de promotion, identification d'un circuit de commercialisation, création de label, pour les produits périssables, la conservation ou transformation des produits et leur vente hors de la saison de production permettra de stabiliser les prix aux producteurs avec l'augmentation de l'offre Création d'un réseau renforcé de producteurs, exploitants

ANNEXE 12: GUIDES D'ENTRETIEN ET QUESTIONNAIRES

FICHE MARCHE

Date : ……

Nom du responsable : ……

Marché : …… Localisation : ……..

Spécialisation :……

Produit	Provenance (% de Tamba)	Caractéristiques	Période commercialisation		
			Intense	*Ralentie*	*nulle*
1. bouye					
2. lalo mbepp					
3. madd					
4. dakhar					
5. karité					
6. sidem					
7. dankh					
8. nététou					
9. dakandé					
10. miel					
11. fonio					
12. sésame					
13. bissap					
14. autre (à préciser					

Autres observations : …….

……
……
……

PRINCIPAUX INTERVENANTS ET FORMES D'ORGANISATION

Acteurs (statut)	Rôle/fonction	Interlocuteurs (types de relation)

Acteurs (statut)	Rôle/fonction	Interlocuteurs (types de relation)

BUDGET BANA-BANA

Identification

Marché :…….. Nom : …….

Profil : ……..

Importance du ou des produits ciblés /……/

Rubrique	Unité	valeur
Amortissement		
1. Local		
2. Matériel de pesée		
3. ……..		
4. ……		
Frais de collecte		
Frais de transport		
Autres frais de route		
Frais emballage		
Frais manutention		
1. ensachage		
2. chargement		
3. déchargement		
4. conditionnement/stockage		
5. ……..		
Commissions		
1. ……		
2. ……		
3. ……		
Gardiennage		
Taxes		
1. communales		
2. De marché		
3. forestières		

Rubrique	Unité	valeur
4. ……..		
Autres frais et cadeaux		
1. ……..		
2. ……..		

Difficultés rencontrées dans l'approvisionnement : …….

……

Comment les tarifs de transport sont déterminés ?…… ……...

……...

Modes d'information relatives

*. aux prix : ……...

*. offre : ……

*.demande : ……..……..…….

*. contrôle routier : ……...

Contraintes à la commercialisation : ……

……...

dynamique du marché au cours des trois dernières années : ……

……...

Jugement sur la rentabilité des opérations commerciales concernant les produits ciblés

……...

Souhaits et suggestion pour une meilleure organisation de la commercialisation

……...

PRIX JUGES ACCEPTABLES SI QUALITE PRODUIT AMELIOREE

Produits	Type d'amélioration	Prix acceptable
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

Produits	Type d'amélioration	Prix acceptable
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		

BUDGET COMMERÇANTS GROSSISTE/DÉTAILLANT

Identification

Marché :…….. Nom : …….

Profil : ……..

Importance du ou des produits ciblés /……/

Rubrique	Unité	valeur
Amortissement		
1. Local		
2. Matériel de pesée		
3. ……..		
4. ……		
Frais de collecte		
Frais de transport		
Frais emballage		
Frais manutention		
1. ensachage		
2. chargement		
3. déchargement		
4. conditionnement/stockage		
5. ……..		
Commissions		
1. ……		
2. ……		
3. ……		
Gardiennage		
Taxes		
1. communales		
2. De marché		
3. forestières		
4. ……..		

Rubrique	Unité	valeur
Autres frais et cadeaux		
1.		
2.		

Difficultés rencontrées dans l'approvisionnement : …….

……...

Modes d'information relatives

*. aux prix : ……...

*. offre : ……

*.demande : …….

Contraintes à la commercialisation : ……

……...

……...

dynamique du marché au cours des trois dernières années : ……

……...

Jugement sur la rentabilité des opérations commerciales concernant les produits ciblés

……...

Souhaits et suggestion pour une meilleure organisation de la commercialisation

……...

PRIX JUGES ACCEPTABLES SI QUALITE PRODUIT AMELIOREE

Produits	Problèmes	Type d'amélioration	Prix acceptable
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			
13.			

FICHE COMMERÇANT

Produit	Importance %	ancienneté	Périodes d'activité	Lieu d'achat	Lieu de vente	Distance LA/LV	Critères de différentiation	Type de clients
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								
7.								
8.								
9.								
10.								
11.								
12.								
13.								

Logistiques disponibles (*mettre valeur ou coût location si loué*)

1. ……. /_____/ 2. ……. /_____/ 3. ……./_____/ 4. ……./_____/ 5. ……./_____/

COMMERCIALISATION

Produit	Achat				Vente				Pertes annuelles (en valeur)	Revenu annuel
	Activité intense		Activité ralentie		Activité intense		Activité ralentie			
	Quantité	P.U	Quantité	P.U	Quantité	P.U	Quantité	P.U		
1.										
2.										
3.										
4.										
5.										
6.										
7.										
8.										
9.										
10.										
11.										
12.										
13.										

SOCOGOM/SETEXPHARM

Les modalités d'approvisionnement (achat)

Les lieux : ……

……

……

……

……

Les périodes d'activité pour la collecte de la gomme

intense : ……

ralentie : ……..

Fréquence approvisionnement

période activité intense : ……

période activité ralentie : ……..

TYPES DE RELATIONS AVEC LES DIFFERENTS FOURNISSEURS ET MODES D'ORGANISATION

Types fournisseurs*	Types de relation et forme d'organisation (existence de contrat ou autres facilités)	observations

* peut être un exploitant, un collecteur, un boutiquier…. (à identifier avec le responsable de la structure)

Comment est déterminé le prix d'achat ? : ……

……..……

Produits finis et sous produits obtenus après transformation

1. ……
2. ……
3. ……
4. ……

Critères de différenciation de la gomme :

……

…

……

les différents types de gomme offerts et leurs caractéristiques

Types	Caractéristiques
1.	
2.	
3.	

ACTIVITÉ DE LA CHAÎNE TECHNOLOGIQUE

(Description des différentes étapes processus de transformation des boules de gommes à la poudre (à titre indicatif : séchage, triage, nettoyage, vannage, broyage, tamisage, mise en sac) il ne faudra pas oublier de mettre le temps requis pour par exemple l'équivalent d'un sac de cinquante kilos ou d'une bassine)

Description de la tâche	Temps requis pour le mener	coût de la main d'œuvre
1.		
2.		
3.		

Estimation des pertes

Type de gomme	Poids avant	Poids après*

* après séchage, triage et vannage mettre les ordres de grandeur : permet d'avoir une idée sur l'ordre de grandeur des pertes subies

COUT TRANSPORT

Coût matériel de transport (si matériel propre) :

matériel	Durée de vie	Amortissement	Frais de carburant/rotation

Coût de location pour un chargement : coût moyen par voyage (tenir en compte la saisonnalité),

…… /……../

…… /……../

…… /……../

Frais emballage

Type	Coût unitaire

Frais stockage (contenance et équivalent coût location)

Frais main d'œuvre (mettre l'unité par exemple un chargement de tant de tonnes)

Manutention :

Pesage, /……../

Chargement, /……./

Conditionnement /……./

Stockage /……./

Commissions aux collecteurs primaires (exploitants, boutiquiers, décrire les modalités et indiquer les coûts y afférents.)

……
……

Frais de séjour

……

Taxes (indiquer si c'est par rotation ou par tonnage)

Forestières :

Permis de coupe, /_____/

Permis de circulation, /_____/

De marché, /_____./

Communales /_____/

Autres taxes (à préciser) /_____/

Autres frais de route (à préciser)

1. ……/_____/

2. ……/_____/

3. ……../_____/

Commercialisation

Produits offerts	Type de clients

Quantités commercialisées

Type de Produit	Quantité commercialisée

Quels sont les possibilités d'échange avec d'autres pays :
……

Jugement sur la rentabilité de l'exploitation et la commercialisation de la gomme

……

Souhaits et suggestion sur l'organisation de la filière mbepp

……

Dynamique du marché ……

……..……
……
……