

République du Sénégal

Un peuple - Un but - Une foi

**Ministère de l'enseignement technique et de la formation
professionnelle**

**Direction de la Formation Professionnelle
INSTITUT SUPERIEUR DES TRANSPORTS
Sacré-cœur 3 extension VDN- BP : 21354-Dakar, Sénégal
Tel : (+221) 33 859 98 95 – Fax : (+221) 33 860 52 02**



**MEMOIRE DE FIN D'ETUDE
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE MAÎTRISE (MASTER 1)
EN TRANSPORT ET LOGISTIQUE**

THEME

AMÉLIORATION DE L'EXPORTATION DES PRODUITS HORTICOLES AU SÉNÉGAL

***Présenté par:*
Owolabi Oladochou
Gilbert BADA**

***Sous la Direction de,
M. Alassane Adama SY
consultant des transports***

Promotion 2009-2010

Owolabi Oladochou Gilbert BADA

Liste des abréviations

ANCAR : Agence Nationale de Conseil agricole et rural
APIX : Agence de Promotion des investissements et des exportations
CAF: Coût Assurance et Fret
CCI : Centre du Commerce International
CEE : Communauté Economique Européenne
CMAOC : Conférence des Ministres de l'Afrique de l'Ouest et du Centre
EC : concentrés émulsifiables
ENSA : Ecole Nationale Supérieure d'Agriculture
FAB: Franco A Bord
FAO: Food and Agriculture Organization
FED: Fonds Européen de Développement
FPMN : Fédération des Producteurs Maraîchers de la zone des Niayes
GIE: Groupement D'intérêt Economique
ICS-SENCHEM Industries chimiques du Sénégal
MA : Ministère de l'Agriculture
OMC : Organisation Mondiale du Commerce
ONAPES : Organisation Nationale des Producteurs Exportateurs de Fruits et Légumes du Sénégal
PDMAS : Programme de développement des marchés au Sénégal
PIC: *Prior informed consent*
PMA : Pays Moins Avancés
PMIA : Projet de modernisation et d'Intensification Agricole
PNUE : Programme des Nations Unies pour l'environnement
POP : Polluants Organiques Persistants
PPEA : Projet de Promotion des Exportations Agricoles
PTIP : Programme Triennal d'Investissement Public
SCA : Stratégie de Croissance Accélérée
SEPAS : Sénégalaise des Exportations de Produits Agricoles et de Services
SONACOS : Société nationale de Commercialisation des Oléagineux du Sénégal
TRANSFULEG : Association des Transformateurs de Fruits et Légumes
UNCAS : Union Nationale des Coopératives du Sénégal

DÉDICACES

Dans la vie, il y a des êtres qui ont marqué notre existence, des personnes qui ne peuvent être insensibles à nos peines et à nos besoins, des gens qui nous sont chers. C'est donc pour cet amour que je tiens à dédicacer cet ouvrage à ma mère :

Maman en dépit de ton travail très prenant, tu t'es toujours engagé à nous protéger, à nous donner ton amour sincère, à m'accorder cette chance de réussir dans la vie. Tu as toujours voulu le meilleur pour nous, tes enfants. J'ose croire par cette occasion que les fruits de mes études seront un jour, la digne récompense de ton endurance et de ton courage.

- A mes frère et sœurs, Pulchérie, Aimé, Jeannette, Aristide, Roland, Anicette pour tout l'espoir que vous avez bien voulu placer en moi, pour votre inlassable encouragement à toujours persévérer dans la voie des études bien faites. Je vous prie de bien vouloir retrouver dans ce modeste travail, la réponse de votre attente. Je n'oublie pas mes belles sœurs, mes neveux et nièces à Dakar et au Bénin.

- A tous mes camarades de promotion sans oublier tous ceux qui de quelque manière que ce soit ont contribué au bon déroulement de ma formation.

REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont à l'endroit de :

- monsieur **Alassane Adama SY**, mon maître de mémoire et Chef du Département Recherche Appliquée à l'IST;
- monsieur **Fulgence DEGUENONVO**, Responsable du Customer Service (DPWorld Dakar, pour sa disponibilité à m'accompagner dans les travaux de recherches;
- Madame Mariam SOUMARE, pour son soutien moral et technique ;
- monsieur Amadou DIALLO, Directeur de l'IST, pour son soutien moral.

Sommaire

Dédicace

Liste des abréviations

Remerciement

Introduction

Cadre théorique et méthodologique

Première partie : Diagnostic de la situation actuelle

Chapitre I : la production horticole au Sénégal

Chapitre II : La contribution potentielle du secteur horticole dans le développement socio-économique

Chapitre III : Les contraintes les plus importantes au niveau de l'offre et de la demande

Deuxième partie : Analyse des résultats

Chapitre I : Les obstacles majeurs identifiés au niveau de la productivité

Chapitre II : Les techniques de production et leurs impacts sur l'environnement

Troisième partie : Les recommandations stratégiques de développement du secteur horticole

Chapitre I : L'intégration des petits producteurs dans un système de production / commercialisation (supply chain) performant

Chapitre II : La valorisation des cultures fruitières de type « familial »

Conclusion

Annexes

Références bibliographiques

Introduction

Les années 90 ont été la décennie qui a favorisé les échanges internationaux à travers la mondialisation. Complètement générique, le terme mondialisation désigne un processus historique par lequel des individus, des activités humaines et des structures politiques voient leur dépendance mutuelle et leurs échanges matériels autant qu'immatériels s'accroître sur des distances significatives à l'échelle de la planète. Elle consiste en l'interdépendance croissante des économies et contribue à l'expansion des échanges et des interactions humaines.

Cependant, tous les espaces ne sont pas également liés par des grands flux. Les pays du nord dominent les échanges avec leurs produits industriels tandis que ceux du sud restent à la traîne en ce qu'ils sont fournisseurs de matières premières qui ne détiennent pas une forte valeur ajoutée dans les échanges.

Le système « monde » doit en réalité son évolution à la communication ; l'ouverture des frontières à la circulation des hommes, des capitaux, des biens et notamment les transports. En ce qui concerne ces derniers, pour satisfaire à des charges lointaines et massives, ils se sont spécialisés et ont augmenté leur capacité. Les avions gros porteurs assurent une large part le transport de personnes et de marchandises de luxe. En mer, les vraquiers ont été dépassés par les navires spécialisés tels que les pétroliers, les méthaniers, les porte-conteneurs. Ces derniers ont permis aux pays en développement d'importer ou d'exporter des produits qui sont souvent en faibles quantités.

La filière exportation de produits horticoles au Sénégal est en perpétuelle croissance depuis les années 2000. Mais la production est menacée, ces dernières années, par plusieurs contraintes naturelles. La conservation des ressources hydriques se heurte aux phénomènes

d'évaporation, des ruissellements et de l'infiltration. De la même façon, les facteurs climatiques s'imposent. Le régime climatique est irrégulier, surtout sur la moitié, nord du pays, aggravée par la faiblesse de la pluviométrie. Mais il faut noter, malgré cette croissance, que les exportations exigent énormément de rigueurs sur le plan de la qualité du produit, de la distribution ...

Le marché européen, depuis sa création, en 1957, et jusqu'en 1993, date de la mise en place du marché commun, faisait l'objet d'un mode de réglementation complexe et original qui juxtaposait les différentes réglementations nationales.

En 1962, lors de la mise en place de la Politique Agricole Commune (PAC), le général De Gaulle et le premier ministre de l'époque Michel Debré, ont négocié la création d'un système de quotas à droits nuls pour le seul marché français.

Le marché français est un ancien client de la plupart des pays africains. Il privilégiait les départements d'Outre-Mer (Martinique et Guadeloupe pour les 2/3 de l'approvisionnement de ce marché) et les ACP africains francophones.

En termes de réponse probable, la CE souhaite éviter de créer une situation dans laquelle l'instrument de retrait encourage en réalité les agriculteurs à produire dans l'optique d'un retrait et non pour des marchés précis. Rappelons que la tendance politique actuelle vise à orienter la production agricole en fonction des opportunités disponibles sur le marché.

Les produits horticoles subissent intérieurement plusieurs incidences qui trouvent leur origine dans les produits chimiques utilisés, seuls ou combinés, pendant les phases de pré consommation. Les engrais, les herbicides sont des exemples de produits chimiques qui peuvent influencer sur les conditions de stockage ou la sensibilité du produit aux maladies. Les mécanismes physiologiques de la résistance des denrées

périssables aux attaques des ravageurs doivent être mieux connus. Les mécanismes de la résistance des micro-organismes aux différents fongicides et bactéricides sont également mal compris. Les techniques biologiques de lutte devraient être exposées plus avant. On peut trouver bon nombre de relations antagonistes pouvant lutter biologiquement contre les insectes.

Les méthodes et les conditions de commercialisation varient beaucoup selon les pays. Chaque système de commercialisation a ses propres règles et dépend des décisions fondamentales en matière de production, de commercialisation et de consommation. Les dernières citées sont directement liées aux effets et mesures éventuelles prises pour prévenir contre l'évasion des marchés et l'insécurité alimentaire.

L'étude du type de système de production et de commercialisation permettraient de voir jusqu'à quel point un circuit ou sous-circuit commercial donné serait sensible à l'introduction et à réduire les risques de pertes voire les anéantir.

Cadre théorique et méthodologique

Contexte et problématique

Il y a désormais consensus pour considérer que la mondialisation ouvre des perspectives, mais présente aussi des difficultés pour tous les peuples, tous les pays et toutes les régions du monde. Les pays émergents n'ont pas encore pu tirer pleinement parti de la mondialisation et sont à la traîne, en particulier en termes de croissance économique, de progrès technologique et de revenu.

La croissance, sous sa forme actuelle, ne contribue pas à la transformation structurelle de ces pays et sa durabilité reste problématique. La marginalisation des pays émergents est attestée par leur part négligeable dans le commerce mondial, l'investissement international, et les transferts de technologies.

Regroupant près de 12 % de la population mondiale, ces pays n'ont représenté que 0,69 % seulement de la production mondiale en 2005. Leur part des exportations mondiales de marchandises a également diminué, passant de 2,95 % en 1950 à 0,67 % en 2004, et la valeur nominale des exportations de marchandises a baissé dans 23 pays émergents entre 2000 et 2002. Actuellement, ces pays représentent environ 0,5 % des exportations mondiales et 0,7 % des importations mondiales.

En dépit d'une forte intégration commerciale, on observe dans ces pays une libéralisation sans apprentissage ni innovation technologiques.

Les difficultés majeures auxquelles sont confrontés les pays émergents sont essentiellement la pauvreté croissante des populations, le manque

d'infrastructures, la faiblesse des capacités de production, le manque de capacités institutionnelles et technologiques, la faible productivité de la main - d'œuvre, l'existence d'une base statistique peu fiable, l'exode des compétences et le manque de ressources intérieures pour le développement.

À tous ces obstacles, viennent s'ajouter les éléments suivants : les troubles et conflits civils, l'instabilité politique, la désertification, la sécheresse et la dégradation des terres, un taux d'accroissement démographique élevé par rapport à l'évolution du PIB et les mauvaises conditions sanitaires.

Le Sénégal, à l'instar de nombreux PMA, est un pays agricole par essence, marqué par une importante production de fruits et légumes, faiblement mise en valeur à un niveau industriel. Le secteur de l'agroalimentaire offre ainsi des possibilités de valorisation de fruits et légumes, avec un accent particulier sur la conservation et la polyvalence des équipements de production.

Le Sénégal dont la production agricole est fortement tributaire des performances de l'arachide a mis en œuvre, durant ces dernières années des initiatives importantes et réussies visant à concrétiser la volonté de diversifier les exportations agricoles.

Des opportunités à l'exportation existent dans l'Agro-industrie avec le visa AGOA, les Accords UE - ACP, et la possibilité d'exploiter quelque 240.000 hectares de terres irrigables le long du Fleuve Sénégal.

Le gouvernement en partenariat avec la Banque Mondiale a manifesté la volonté de mettre en place un programme intégré de développement des

marchés agricoles (PDMAS) étalé sur 5 ans avec pour objectif d'accélérer la croissance de la filière agricole et de contribuer sensiblement à la réduction de la pauvreté. Ce programme, qui remplace le PPEA, de par ses axes principaux, devrait aider à asseoir un cadre propice à l'investissement privé :

- Appui au développement des exportations horticoles,
- Amélioration des conditions de fonctionnement des marchés,
- Appui aux producteurs et opérateurs agro industriels pour une meilleure adéquation des produits au marché,
- Développement de l'irrigation privée et des activités foncières.

L'agriculture, qui occupe 70% de la population active, est demeurée un secteur clé pour le développement du pays. La production céréalière est estimée à 1 466 000 tonnes en 2003 ce qui témoigne d'un regain de la filière, principalement pour le maïs (environ 400 000 tonnes) et le «niébé » (70 000tonnes).

Le Sénégal compte quelque 437.000 exploitations agricoles pour 1.900.000 hectares. Outre l'amélioration des principales cultures (arachide, mil, riz, sorgho...), le Sénégal est actuellement dans une phase de forte diversification et de promotion de ses produits. Ainsi le Sénégal est devenu un grand exportateur de tomates cerise (3.500 tonnes par an).

D'autres produits comme le poivron rouge type WONDER et le melon d'origine Sénégal, qui avaient disparu du marché européen, font aussi leur réapparition.

En 2007, les exportations de melon du Sénégal sont passées de 125 tonnes à 1135 tonnes avec le démarrage d'un projet mixte SENEGAL- Espagne.

Pour la même période les exportations de poivron vers l'Espagne et la Hongrie ont fait 530 tonnes.

La conquête des marchés du haricot vert extra-fin, du basilic, de l'asperge verte, de l'oignon, de la pomme de terre et des aubergines est également au programme.

Le Sénégal s'est aussi lancé dans la filière coton. La production est ainsi passée de 14.000 tonnes lors de la campagne 2000-2001 à 36.000 tonnes un an plus tard et 55 000 T en 2003. Concernant l'arachide, le Sénégal a occupé pendant de nombreuses années, surtout vers les années 70, la première place dans la production arachidière mondiale.

Le bassin arachidier est constitué par les régions de Diourbel, Kaolack et la Casamance. D'importantes usines appartenant à l'Etat, à travers la SONACOS (Société nationale de Commercialisation des Oléagineux du Sénégal), sont établies dans ces régions.

Sur recommandation de la Banque Mondiale, un désengagement de l'Etat du Sénégal dans la filière arachidière s'est concrétisé avec la privatisation de la SONACOS devenue SUNEOR.

S'agissant de la filière horticole, le Sénégal bénéficie d'avantages comparatifs, à savoir :

- Climat stable favorable aux cultures de contre saison.
- Ensoleillement pendant l'hiver avec des températures de 25-30°C le jour et 17-22°C la nuit.

Dans son récent document de stratégie de réduction de la pauvreté, le Gouvernement du Sénégal s'est assigné comme objectif pour la période de 2003 à 2010 de porter le taux de croissance du PIB à une moyenne annuelle de 7 à 8%, (pour la période 1995 à 2002, la moyenne avoisinait 5,3%), et de réduire le pourcentage des pauvres parmi sa population¹ (pourcentage estimé à 54% de la population en 2001) d'au moins 15%.

Les exportations pourraient – elles apporter une contribution importante à la réalisation de ces objectifs, particulièrement au regard de leur manque de performance dans le passé ?

Dans ce cadre, développer le vaste potentiel de ses exportations horticoles est aujourd'hui l'une des priorités du Sénégal. En effet, la filière des fruits et légumes de ce pays offre une large gamme de produits, et contribue à la croissance économique du pays et au développement du marché de l'emploi.

Le Sénégal n'exporte actuellement qu'une faible partie de sa production de fruits et légumes à l'étranger (environ 2%). Le Sénégal dispose d'une marge de manœuvre très importante pour devenir un important exportateur dans le domaine horticole, secteur très prometteur pour la diversification des exportations sénégalaise. Quels sont les avantages compétitifs du Sénégal ?

En d'autres termes, comment transformer ces avantages comparatifs en avantages compétitifs au plan régional et international ? Voilà la question centrale que pose cette étude.

¹ Impact des activités d'exportations des fruits et légumes du Sénégal dans l'économie rurale du pays, Septembre 2001, Projet de Promotion des Exportations Agricoles (PPEA)

Le cadre de l'étude

Notre étude se concentre sur le secteur horticole sénégalais, ses évolutions récentes et ses perspectives au regard des politiques menées dans le cadre de la réduction de la pauvreté au Sénégal.

Toutefois, cette étude est limitée par les difficultés rencontrées pour recueillir des données récentes au niveau des structures publiques et privées.

Le Sénégal est un pays agricole par essence, marqué par une importante production de fruits et légumes faiblement mis en valeur à un niveau industriel.

Le secteur de l'agroalimentaire offre ainsi des possibilités de valorisation de fruits et légumes, avec un accent particulier sur la conservation et la polyvalence des équipements de production.

Le Sénégal se caractérise aussi par des pluies relativement peu abondantes et irrégulières au Nord, avec une saison pluvieuse brève de 3 à 5 mois.

L'horticulture est l'une des filières les plus dynamiques du secteur agricole au Sénégal, en raison de la permanence de ses activités dans certaines zones, du nombre de pratiquants au niveau national, de la diversité des espèces cultivées et des régions concernées et surtout des retombées financières sur les principaux acteurs.

Le Sénégal bénéficie de conditions pédoclimatiques favorables pour la production horticole dans les différentes zones du pays. Les principales zones de production horticole sont :

- La zone des Niayes qui est la plus importante zone de production maraîchère du Sénégal.
- Le delta du fleuve Sénégal (St Louis) et la vallée du fleuve Sénégal (y compris le Lac Guiers).

L'horticulture est caractérisée par sa diversité des cultures. Cet aspect est plus marqué à Dakar qui réalise en outre une meilleure pérennité de sa production. Thiès reste le bastion de la production fruitière, tandis que Saint-Louis, et précisément le Gandiolais, s'est spécialisé dans la production d'oignons. De même, on peut relever que la floriculture est plus présente à Dakar qu'à Thiès et Saint-Louis.

Les objectifs de l'étude

Le principal objectif de cette étude est de proposer des pistes de réflexions aux décideurs dans ses efforts pour diversifier les exportations par le biais de méthodes de production agricoles intégrant les nouvelles technologies.

L'étude vise à aider les acteurs clés des secteurs horticoles sénégalais et les autorités politiques à prendre des décisions pertinentes pour développer les exportations de produits horticoles.

De plus, elle constitue une source d'informations sur les derniers développements et tendances du marché qui peuvent être utiles à un certain nombre de personnes et d'organismes. Elle couvre les principales questions liées à la production et à la commercialisation des produits

horticoles, y compris les débouchés du marché, la logistique, la certification et les normes. Les buts spécifiques de l'étude sont les suivants :

- Evaluer le potentiel contributif du commerce des produits horticoles pour le progrès socio-économique du Sénégal.
- Analyser l'impact de telles exportations sur la réduction de la pauvreté au Sénégal.
- Identifier les besoins et les priorités au niveau du Sénégal et formuler des propositions concrètes d'action au niveau national, régional et international.
- Permettre au Sénégal d'acquérir de nouvelles technologies, afin de relever les défis de la mondialisation et de saisir les opportunités d'un marché de produits horticoles en pleine croissance au plan mondial.

La méthodologie

Pour cette étude, l'approche suivante a été adoptée. En premier lieu, la documentation, les publications et les études sur le sujet ont été passées en revue afin d'avoir une information en profondeur sur le commerce agricole en général et le commerce horticole en particulier.

Les informations sur le secteur horticole spécifiques au Sénégal ont été étudiées. En second lieu, les acteurs clés de la filière horticole ont été interrogés au moyen de questionnaires, d'entretiens téléphoniques et de discussions en face-à-face.

La disposition à répondre aux questionnaires et entretiens téléphoniques et à donner des informations quantitatives sur les volumes et les valeurs commercialisés, par exemple, a différé de manière significative selon les personnes contactées.

Enfin, les informations obtenues auprès des opérateurs du marché ont été analysées et traitées, puis vérifiées par rapport aux informations obtenues dans la documentation et les autres sources.

Première partie :

Diagnostic de la situation

actuelle

Chapitre I : la production horticole au Sénégal

Si la production est actuellement encore essentiellement destinée au marché intérieur (plus de 95% des volumes produits), une attention particulière est portée depuis quelques années sur le développement de l'horticulture d'exportation (essentiellement sur les produits de contre-saison), secteur de diversification à très fort potentiel.

I-1 Les différents produits exportés

La gamme des produits horticoles d'exportation est composée des principaux produits suivants :

- Le haricot vert bobby, qui est le produit le plus connu et en même temps, le plus vendu à l'exportation. Ce produit est encore expédié par avion, malgré les possibilités offertes par la voie maritime.
- Le haricot vert filet, très prisé sur les marchés d'exportation mais très peu cultivé par les producteurs. Ce produit, expédié uniquement par avion, est essentiellement vendu sur le marché français de RUNGIS.
- La tomate cerise : trois entreprises, SENEFRAIS, PASEN et Delta Production, en sont les exportateurs. Pour la plupart des entreprises, la tomate reste un complément de la gamme de haricots verts mais sa production nécessite un degré de technicité assez avancée.
- La mangue est exportée par huit entreprises. Sa production, relativement importante, est destinée pour l'essentiel à la consommation locale. Les variétés d'exportation sont Kent, Keitt et Palmer, vendues en Europe du Nord par voie maritime et en France par voie aérienne.

- Le melon est exporté principalement par quatre entreprises. Les variétés cultivées au Sénégal, Charentais et Galia, sont expédiées par avion vers les marchés européens. Les haricots verts, les tomates cerises et les mangues sont actuellement les produits phare, représentant respectivement 60%, 30% et 10% des volumes exportés.

D'autres produits cultivés en complément de gamme sont exportés de manière épisodique et en quantités très faibles comme le gombo, les courgettes, les asperges, les fraises et les fleurs.

Ces productions sont introduites depuis peu dans l'offre sénégalaise à l'exportation. Il s'agit de produits à la fois difficiles et exigeants tant au niveau de la production que du conditionnement post-récolte.

La production horticole d'exportation est organisée au Sénégal autour de deux systèmes distincts :

- Un système de production en régie, adopté en majorité par les principaux producteurs-exportateurs de la place (les plus gros opérateurs disposant entre 100 et 600 ha).
- Un système de « contractualisation » entre une société exportatrice et des groupements de petits producteurs sous forme de GIE (Groupements d'Intérêt Economique). Ces deux systèmes coexistent parfois au sein d'une même entreprise.

Le choix du système de production étant lié à plusieurs paramètres dont :

- Les contraintes propres au type de spéculation (ainsi, les haricots verts sont produits au 2/3 en régie ; la tomate cerise, plus exigeante techniquement, est produite à 100% par les exportateurs eux-mêmes la mangue, produite traditionnellement par de petits exploitants, est également produite de plus en plus par les exportateurs sur leurs propres vergers)
- La sécurisation du foncier,
- La capacité d'investissement de l'opérateur.

Après maintes réorganisations depuis la fin des années 90, le paysage des organisations professionnelles du secteur horticole compte aujourd'hui deux principales organisations qui reflètent la dualité du type d'opérateurs :

- La SEPAS (Sénégalaise des Exportations de Produits Agricoles et de Services), née en 1993-94 sous l'impulsion du Projet UE d'appui à la diversification et au développement de la filière d'exportation, qui comprend actuellement 13 membres actifs correspondant en majorité à des opérateurs de petite et moyenne taille ;
- L'ONAPES (Organisation Nationale des Producteurs Exportateurs de Fruits et Légumes du Sénégal) créée en novembre 1999, suite notamment à l'étude de restructuration de la filière horticole menée par les Projets PPEA/PDMAS Banque Mondiale, et qui regroupe quant à elle les six principaux opérateurs du secteur (SAFINA, SEPAM, SOCAS, MASTER,

BANIANG, SOLEIL VERT) représentant environ 80% des volumes de fruits et légumes exportés.

Il convient également de citer la FPMN (Fédération des Producteurs Maraîchers de la zone des Niayes) qui encadre surtout des petits producteurs regroupés au sein de GIE.

On observe également une tendance des producteurs à se regrouper de plus en plus en filières produit : l'association des producteurs d'asperge, d'oignons, de tomates industrielles, ...

Les sociétés membres de l'ONAPES sont parmi les plus modernes de la place avec en tête les sociétés SAFINA et SEPAM. La plupart dispose d'un système d'irrigation goutte à goutte, deux à trois sociétés ayant investi dans des systèmes d'aspersion.

Parmi les critères d'éligibilité, l'ONAPES impose aux entreprises qui souhaitent devenir membre de l'organisation de disposer d'au moins 50% de leurs surfaces en régie, le solde devant être collecté auprès de producteurs disposant de grands périmètres identifiables. Ce critère est essentiel pour la mise en place d'une traçabilité des produits exportés.

Autre critère important, l'ONAPES demande à ce que les producteurs exportateurs disposent d'une production d'au moins 200 tonnes et soient présents du mois de décembre au mois d'avril, la quantité et la régularité de l'offre étant également un facteur déterminant pour la conquête des marchés d'exportations.

Enfin, l'organisation impose aux producteurs-exportateurs de disposer d'unités de conditionnement sur le lieu de récolte ainsi que de camions isothermes pour l'acheminement des produits jusqu'à l'aéroport.

Si les exportations horticoles ont connu un développement important dès le début des années 1970, l'offre exportable passant de 3000 tonnes à près de 10 000 tonnes en une décennie, tout au long des années 1980, le volume annuel moyen des exportations horticoles s'est stabilisé à la baisse autour de 2.500 tonnes et les exportations de pomme de terre et d'oignons à destination du marché régional africain ont décliné pendant cette période jusqu'à disparaître complètement au début des années 1990.

D'après une étude réalisée en 2001 par le PPEA, les exportations de produits horticoles en tonnage auraient atteint pour 2000 au total plus de 9000 tonnes dont environ 80% proviendraient de la zone des Niayes, le solde étant produit dans la région du Fleuve Sénégal.

L'évolution des exportations horticoles reflète l'instabilité de plus en plus marquée de la production qui se traduit par une évolution contrastée des exportations nationales et par des mouvements «entrées – sorties » d'un nombre important d'entreprises.

Ainsi, selon une étude commanditée par le Projet de promotion des exportations agricoles (PPEA), intitulée Profil de l'entreprise exportatrice agricole, on constate d'une manière générale que très peu d'entreprises du secteur de l'horticulture ont accumulé une expérience solide dans la filière, du fait de la non- maîtrise des conditions techniques spécifiques des débutants d'une part et du nombre important de celles menant des activités

irrégulières d'une année à l'autre, d'autre part. L'étude débouche sur les constats suivants :

- Les entreprises du secteur horticole capitalisent, en moyenne, une expérience de 3-4 ans, ce qui reste très faible par rapport à la durée présumée de la courbe d'expérience dans le secteur qui est de dix ans .
- La plupart des exportateurs qui réalisent régulièrement des tonnages importants (supérieurs à 200 tonnes) ont une présence dans le secteur depuis 10 années, au moins.

I – 2 : Les principales destinations des produits horticoles

Les principales destinations des exportations sénégalaises de produits horticoles sont, par ordre d'importance, classées en deux groupes :

- Les pays de l'Union Européenne, notamment la France, la Belgique, la Grande Bretagne, l'Allemagne, la Hollande, l'Espagne, l'Italie, les Pays-Bas ;
- La Suisse, la Pologne, l'Arabie Saoudite (pour ce pays, exportations de mangues).

En termes de positionnement et de conquête de marchés, le Sénégal est en perte de vitesse sur le marché européen où il existe une forte concurrence d'autres pays africains selon les produits (Egypte, Kenya, Burkina Faso, Maroc,...).

La difficulté du Sénégal dans le créneau de contre-saison est liée au fait que ses concurrents sont répartis sur trois continents (Afrique, Amérique et Asie) et que, au moment où les exportations sénégalaises stagnaient, nombreux parmi ces derniers ont renforcé leur position sur le marché international et européen.

Ainsi, en 2000/2001, le marché européen de produits frais dits « de niche » (haricots verts, tomate cerise, mangue et melon) dépassait les 550.000 tonnes pour une valeur CAF de 1 milliard d'Euros. Avec environ 10.000 tonnes de produits exportés, la part du Sénégal sur ces créneaux est minime et représente à peine 2% des parts de marché.

Selon une étude menée en 2001 par le PPEA, il apparaît que toutes les principales sous-filières horticoles d'exportation dégagent un bénéfice économique et disposent d'un avantage comparatif à l'exception de la filière petit producteur de haricot vert bobby, pénalisée par des coûts de production plus élevés et une plus forte consommation en eau.

Les résultats de cette étude montrent également que les produits à plus forte technicité, comme le haricot vert filet ou la tomate cerise, dégagent des résultats supérieurs à ceux de la mangue et surtout du haricot bobby.

Enfin, selon une étude menée en avril 2001 par la société JEXCO, on distingue deux types de contraintes : les contraintes « primaires » et les contraintes « secondaires » découlant des contraintes principales.

I-3 : les marchés mondiaux des fruits et légumes biologiques

Les plus fortes valeurs de ventes alimentaires biologiques totales se trouvent aux Etats-Unis (8 000 millions de dollars), suivis par l'Allemagne (2 100 millions de dollars), le Royaume-Uni (1 000 millions de dollars) et l'Italie (1 000 millions de dollars).

D'autres valeurs de ventes élevées se trouvent en France (850 millions de dollars) et en Suisse (450 millions de dollars). Les marchés américain et européen ont approximativement la même taille.

Les ventes de produits certifiés biologiques au Japon étaient estimées à seulement 350 millions de dollars en 2000, mais les ventes totales de produits « verts » (produits avec moins de produits chimiques, mais pas nécessairement sans ceux-ci) sont estimées à 2,5 milliards de dollars.

Néanmoins, la filière biologique reste un marché de niche par rapport au marché alimentaire global. Les parts de marché des aliments biologiques se situent dans la plupart des pays autour de 1 pour cent des ventes alimentaires totales.

Des chiffres quelque peu plus élevés ont été trouvés en Autriche et en Suisse, avec une estimation des parts biologiques de respectivement 1,8 pour cent et 2 pour cent.

La part de marché biologique au Danemark est estimée à presque 3 pour cent des ventes alimentaires totales, probablement le plus haut pourcentage au monde.

Les études de marché effectuées dans une étude de la Direction horticole du Ministère de l'agriculture sénégalais, intitulée : tendance de développement des marchés agricoles, indiquent une croissance rapide des ventes de fruits et légumes biologiques dans la plupart des pays développés.

Les valeurs des ventes augmentent sur la plupart des marchés à des taux annuels se situant en général entre 20 et 30 pour cent au cours de la fin des années 90. Des taux de croissance particulièrement élevés ont été observés récemment au Royaume-Uni et en Italie.

Par exemple, les ventes au détail de fruits et légumes biologiques ont augmenté en Italie à un taux annuel d'environ 85 pour cent pendant la période 1998-2000, alors que dans les premiers mois de 2001, ce taux a connu une hausse plus importante que la moyenne enregistrée au cours des 3 années précédentes. .

Des taux de croissance aussi élevés ne devraient pas cependant persister. L'étude de marché de l'Italie montre cependant une prise de conscience et une demande croissante de la part du public en produits frais biologiques.

Les ventes de fruits et légumes biologiques augmentent à la fois aux Etats-Unis et au Japon, mais les taux de croissance précis n'ont pas pu être obtenus. La croissance annuelle des ventes de fruits biologiques en Allemagne est estimée à 8 pour cent et celles des légumes biologiques à 15 pour cent.

D'autre part, en Autriche et au Danemark, deux pays possédant un marché biologique bien développé et La part des ventes biologiques du secteur des

fruits et légumes est quelque peu supérieure à celle des ventes biologiques par rapport aux ventes alimentaires totales.

Dans la plupart des pays, la part biologique des ventes de fruits frais est estimée à environ 3-5 pour cent, alors que pour les ventes de légumes la part biologique est estimée à plus de 10 pour cent au Royaume-Uni et en Suisse par exemple, en partie en raison des forts volumes de ventes de légumes biologiques produits localement par le biais des ventes directes et des systèmes d'abonnement.

Une part de marché biologique relativement élevé, les ventes alimentaires biologiques connaissent un taux de croissance faible ou nul.

La part des ventes biologiques du secteur des fruits et légumes est quelque peu supérieure à celle des ventes biologiques par rapport aux ventes alimentaires totales.

Comme la demande en produits frais biologiques devrait continuer de dépasser la production dans les pays développés, les importations seront nécessaires pour satisfaire la demande des consommateurs.

La mesure dans laquelle les pays en développement seront capables de combler ce vide dépendra largement des facteurs décrits ci-dessous (voir: “Stratégies à suivre”).

Si beaucoup de pays européens préfèrent leurs propres produits biologiques, le Royaume-Uni et la Belgique sont deux exemples pour lesquels la différence de la confiance entre les produits biologiques

cultivés sur le sol national et les produits importés se trouve être relativement mineure.

Ceci s'explique probablement par le fait que la production biologique nationale dans ces pays n'est pas en mesure de satisfaire une demande croissante, et les importations sont donc une pratique courante.

En dépit du manque global de données officielles disponibles sur les prix (aux niveaux du prix au producteur, prix FOB, prix CIF et prix de vente au détail), quelques unes des études de marché donnent un certain aperçu sur cette question.

Pour la plupart des pays, un échantillon de prix est donné (principalement au niveau de la vente au détail), mais aucune série ou liste complète de prix n'a pu être obtenue. La filière biologique étant encore dominée par quelques négociants dans de nombreux pays, la volonté de fournir des données a souvent été limitée, et la transparence du marché est loin d'être optimale.

Avec la croissance continue des volumes de vente biologique sur les marchés développés et la progression vers des marchés plus transparents et compétitifs, la plupart des études indique que cette tendance aura probablement pour résultat une diminution de la différence de prix entre les produits biologiques et les produits conventionnels.

Cependant, on ne sait pas dans quelle mesure les différences de prix diminueront, et cela dépendra beaucoup des taux de croissance respectifs de la demande et de l'offre.

Il faut être extrêmement prudent lorsque l'on tire des conclusions à partir de ces données. L'absence de séries complètes de prix rend difficile toute conclusion fiable. Les producteurs/exportateurs potentiels doivent accorder une attention particulière à l'évolution des prix² au producteur, car ils sont la clé de la décision de conversion à l'agriculture biologique, en particulier en gardant à l'esprit la période de conversion pouvant aller jusqu'à trois ans.

Cependant, l'évolution des prix est très difficile à projeter à partir d'un ensemble incohérent de données. Il est conseillé aux exportateurs ciblant un marché spécifique de prendre contact avec plusieurs importateurs et négociants afin d'avoir une idée des prix qui peuvent être obtenus, en gardant à l'esprit que ces prix fluctuent.

Il semble que des groupes de consommateurs soient prêts à payer un certain prix pour les aliments biologiques. Dans de nombreux pays, la plupart des consommateurs sont disposés à payer 20 pour cent de plus que les produits conventionnels, mais aucun chiffre précis n'a pu être obtenu.

Les ventes biologiques par le biais des supermarchés constituent le réseau de distribution connaissant la croissance la plus rapide dans la plupart des marchés.

Certaines sources commerciales ont affirmé que les consommateurs achetant des produits biologiques dans les réseaux de vente au détail conventionnels (par exemple les supermarchés) diffèrent quelque peu

² Instabilité des prix et information sur les marchés horticoles au Sénégal, 2005 CIRAD Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement

d'autres consommateurs biologiques, dans la mesure où les considérations écologiques sont moins importantes lors de l'achat de produits biologiques.

Ces achats par des consommateurs moins préoccupés par des considérations écologiques renforcent l'idée d'une baisse des primes de prix ces prochaines années.

Au cours des études de marché, diverses tendances du marché ont été observées, il s'agit notamment des:

- Supermarchés biologiques. De nombreuses études font état de l'apparition de petits supermarchés qui ne vendent que des produits biologiques;
- Aliments biologiques préparés. Les aliments préparés se trouvent parmi les aliments connaissant la croissance la plus rapide sur les marchés conventionnels, et on trouve au cours des dernières années de plus en plus de produits biologiques préparés, comme les salades fraîches préemballées;
- Ventes d'aliments biologiques par le biais des cantines publiques et des sociétés de restauration collective. Le secteur du service alimentaire et d'autres secteurs sont de plus en plus impliqués dans l'alimentation biologique.

Chapitre II : La contribution potentielle du secteur horticole dans le développement socio-économique

II -1 : les exportations des produits horticoles

Les exportations de produits horticoles étaient insignifiantes avant les années 70. A l'époque, un investisseur privé avait entrepris de produire des légumes destinés à l'exportation, dans le climat propice de la zone des Niayes, non loin de l'aéroport de Dakar. Des litiges relatifs aux pratiques professionnelles ont obligé BUD Sénégal à quitter le pays, et cette activité très prometteuse s'est effondrée.

Les exportations de produits horticoles ont baissé de 13.000 tonnes en 1977 et 12.000 tonnes en 1980 à moins de 6.000 tonnes en 1997/98. Depuis, elles ont connu un relèvement à 9.300 tonnes. Le Projet de Promotion des Exportations Agricoles de la Banque (PPEA) et le Projet de Développement des Marchés Agricoles (PDMAS), qui l'a remplacé en 2006, ont contribué à cet accroissement en volume de plus de 50 pour cent.

En 2000, les exportations horticoles du Sénégal vers l'Europe, ne représentaient que 1,7 % des importations annuelles du continent. Elles ont été principalement concentrées sur un produit, le haricot vert³ (5.900 tonnes ou 63% du volume total en 2000) et sur une région d'Europe (France et pays du Benelux).

La deuxième exportation horticole en 2000, en termes de volume, a été la tomate cerise (1.900 tonnes ou 20%). Les exportations de mangues et de melons avoisinaient respectivement 600 et 500 tonnes. Les exportations de gombo s'élevaient à 300 tonnes et celles de pastèques à 100 tonnes.

³ Voir un exemplaire d'avis d'exportation en annexe

En 2007, avec la mise en exploitation des fermes de Saint Louis pour la tomate, le melon et le poivron, les exportations sénégalaises de fruits et légumes vers l'Europe ont atteint 26 000 tonnes, ce qui n'a pas été fait depuis 1975.

II-2 : Le PPEA et le PDMAS témoignent des possibilités de reprise des exportations.

Les études conduites par le Centre du Commerce International (CCI) et des consultants, sous les auspices du PPEA et du PDMAS témoignent des possibilités d'accroissement des exportations horticoles à 50.000 tonnes ou plus d'ici 2006.

Le Sénégal jouit non seulement d'un climat favorable mais également d'une excellente position géographique pour fournir des produits tropicaux tout comme des fruits et légumes hors saison aux clients européens. Ces produits pourraient également trouver des débouchés en Amérique du Nord et au Moyen-Orient.

Par ailleurs, les possibilités, de plus en plus nombreuses, de transport maritime de produits réfrigérés de Dakar vers l'Europe, permettront l'exportation de volumes plus importants à des coûts inférieurs à ceux du transport aérien. Plus des 3 /4 des expéditions actuelles se font par voie maritime⁴.

Les études entreprises par le CCI, le PDMAS et le PPEA, ont identifié un certain nombre de produits horticoles dont la production pourrait être

⁴ Voir en annexe un document de transport maritime « bill of lading »

augmentée ou qui pourraient être cultivés au Sénégal pour les marchés étrangers. Outre les produits déjà cités, il s'agit, entre autres, de la pastèque, de la papaye, du gombo, de l'asperge, du maïs doux, des petits pois et des légumes miniatures.

Le Sénégal pourrait également conquérir une part plus importante du marché ouest africain dans les filières de l'oignon et de la pomme de terre, par exemple. A l'heure actuelle, la région importe, chaque année, ces deux produits en grandes quantités, principalement des Pays Bas.

Le Sénégal représente la moitié du volume total. L'accroissement de la production locale permettrait de remplacer les importations et de dégager un excédent qui serait exporté dans les pays voisins.

Aussi, force est de constater que l'horticulture moderne au Sénégal date de plusieurs décennies. Avant d'atteindre son stade actuel, elle est passée par plusieurs phases, forgée par le développement des structures économiques du Sénégal, l'apport de ressources extérieures et nationales, ainsi que l'évolution des marchés.

Le passage au 21ème siècle fut celui de l'ouverture compétitive. Des investissements privés et locaux importants dans des cultures de diversification comme la tomate cerise et la mangue, de même que l'adoption du haricot filet, ont permis au Sénégal de rebondir sur les marchés, doublant ses exportations en quatre ans pour dépasser aujourd'hui 12.000 tonnes (filières fruits et légumes) et une valeur CAF de plus de 25 millions d'Euros, soit 3280 millions de F.CFA.

Afin de raffermir ces avancées, les opérateurs du Sénégal ont fait face à la nouvelle donne en matière de qualité et de sûreté alimentaire qui a été imposée par l'Union Européenne.

Les opportunités commerciales du Sénégal à l'exportation et en substitution des importations représentent un marché global potentiel de plus de trois milliards d'Euros, soit 1968 milliards de F.CFA, sur lesquels le pays occupe une part réduite, la plupart du temps concentrée sur la France, avec des percées sur les pays du Benelux.

Chapitre III : Les contraintes les plus importantes au niveau de l'offre et de la demande

III – 1 : Une production horticole fortement concentrée dans les Niayes occasionne une sur - exploitation de la zone

Plusieurs contraintes doivent être éliminées. Les premières concernent la terre et la main d'œuvre. La majorité de la production horticole commerciale est concentrée dans la zone des Niayes dont le potentiel est limité par pénurie de terres et d'eau du fait de la forte urbanisation qui y sévit et qui prive la production agricole de surfaces.

Cependant cette zone présente de nombreux avantages. Elle est proche de l'aéroport et du port de Dakar et offre une main d'œuvre abondante. Le climat est bon, avec des journées de chaleur autour de 35° C, alternant avec des nuits fraîches autour de 12° C.

La surexploitation de la nappe phréatique a accru le risque de salinisation et limité le nombre de permis de forage de puits. L'une des options a été de dévier une partie de l'eau pompée du lac Guiers vers Dakar pour la consommation industrielle et celle des ménages, mais la concurrence directe avec ces deux utilisations apparaît difficile.

L'une des raisons de la surexploitation de la nappe phréatique est l'utilisation de puissantes pompes à moteur. Il ressort d'un article du quotidien sénégalais, le Soleil du 16 février 2004, que le gaspillage d'eau, là où cette ressource est rare et chère, a amené bon nombre de personnes à recommander l'utilisation de méthodes d'irrigation de goutte à goutte.

Toutefois, l'installation d'un système d'irrigation de goutte à goutte peut coûter 1,2 million de FCFA à l'hectare et il n'est pas facile de trouver les capitaux nécessaires pour réaliser cet objectif.

L'eau est abondante et beaucoup moins coûteuse dans le bassin du fleuve Sénégal, la deuxième région de production horticole destinée à l'exportation qui commence à attirer les horticulteurs des Niayes.

Cependant, la main d'oeuvre y est insuffisante et les lois applicables en matière de baux fonciers en rendent l'accès difficile.

En outre, bien que le bassin du fleuve bénéficie d'un plein ensoleillement et de relativement peu de parasites, il est soumis à des tempêtes de sable qui peuvent nuire à certains produits horticoles.

III – 2 : Seul le 1/3 des entreprises exportatrices assurent les $\frac{3}{4}$ du volume d'exportation

Aussi, sept des 22 entreprises exportatrices de produits horticoles assurent les trois quarts du volume d'exportation. Certaines sociétés, surtout les plus petites, s'approvisionnent directement à la ferme auprès des petits planteurs.

Les deux tiers des haricots verts exportés sont produits par les exportateurs eux-mêmes, qui ont recours à une main d'oeuvre saisonnière ou journalière pour planter, arroser, récolter et transformer. De même, les exportateurs produisent la quasi-totalité des tomates cerise.

L'utilisation des plantations artisanales permet à de petits exploitants de produire sur leurs propres terres et de bénéficier des fournitures d'intrants et des conseils techniques de l'entreprise exportatrice.

Avec la nouvelle réglementation européenne en matière de résidus de pesticides, il sera moins évident d'avoir recours aux petits planteurs, du fait de la difficulté de contrôler l'usage des pesticides⁵ à leur niveau.

Par ailleurs une analyse économique, préparée par le PPEA a révélé que les marges bénéficiaires des exportateurs sont beaucoup plus élevées lorsqu'ils assurent eux-mêmes la production⁶ plutôt que de s'approvisionner chez les petits planteurs.

Cela suppose une mise en association des petites et moyennes entreprises performantes qui sont rares du fait :

- de l'accès difficile au crédit des banques et de son coût élevé ;
- de la concurrence déloyale du secteur informel ;
- de la spéculation foncière, rendant difficile l'accès aux terrains ;
- du caractère onéreux des facteurs de production tels que l'électricité, le transport et les communications ;
- de l'insuffisance de coordination concernant les mesures de soutien aux PME

⁵ Plan d'action sécurité sanitaire et qualité des produits horticoles 2004 – 2006, PROGRAMME D'APPUI A L'AMELIORATION DE LA SECURITE SANITAIRE DES ALIMENTS

⁶ CITÉS HORTICOLES EN SURSIS ? L'agriculture urbaine dans les Niayes au Sénégal, 2001 CRDI Centre de Recherche International pour le Développement

La mauvaise utilisation des pesticides constitue, en fait, un sérieux problème. Les observateurs ont constaté que les pesticides sont employés sans discernement et parfois pulvérisés juste avant la récolte, et à l'occasion le jour même de la récolte⁷.

L'usage continu du même produit a créé une résistance des parasites. Certains pesticides, destinés à l'origine au coton, ne sont pas appropriés aux denrées alimentaires, mais ont été recyclés sur les marchés locaux.

On reconnaît cependant les conséquences néfastes, pour le marché local et les exportations, d'un relâchement du contrôle exercé sur l'utilisation des pesticides.

⁷ Horticulture du Sénégal, Cadre Stratégique - Horizon 2010, Etude Ministère de l'Agriculture, en collaboration avec des experts canadiens

Deuxième partie :

Analyse des résultats

Chapitre I : Les obstacles majeurs identifiés au niveau de la productivité

I -1 : les obstacles institutionnels

Par ailleurs, un document de stratégie du Ministère de l'Agriculture cite trois obstacles⁸ majeurs à l'accroissement des niveaux d'exportation des produits horticoles. Il s'agit de :

- L'absence de normes professionnelles du côté des opérateurs,
- L'absence d'entreposage frigorifique et d'infrastructures de transport,
- L'absence de systèmes de crédit adaptés aux besoins des exportateurs

A cette analyse, il faudrait ajouter les remarques suivantes :

1. Les marchés agricoles porteurs se traduisent, logiquement, par une amélioration de la rémunération des producteurs mais dans la logique que les acquéreurs (négociants, industriels, consommateurs, etc.) continuent à manifester leur intérêt à accroître leur accès aux produits agricoles dont ils peuvent tirer des marges en croissance.

Donc, tout l'art consiste à ne pas excéder la demande pour ne pas se retrouver confronté à une baisse ou un effondrement des prix. Le problème de la juste répartition des marges entre le producteur, l'industriel et le négociant se pose et se posera toujours. Mais qu'est ce qu'une juste répartition quand on sait que si l'acquéreur n'est pas intéressé il n'achètera pas, et le producteur ne trouvera pas de débouchés pour sa production ?

⁸ Situation et contraintes des systèmes urbains et périurbains de production horticole et animale dans la région de Dakar, Maty BA DIAO

Les dimensions des différents risques qui peuvent survenir dans les relations Producteurs – Acquéreurs doivent être bien cernées.

2. L'accroissement du prix des matières premières actuel porte sur tous les facteurs de productions agricoles, notamment l'énergie, les intrants agricoles (semences, engrais, pesticides), le matériel agricole, le transport, etc. Les petits producteurs africains (Sénégalais en particulier) sont généralement de très faibles consommateurs d'énergie fossile, ils ont sur ce plan (tant qu'ils n'accèdent pas à la motorisation !) un avantage comparatif, certain sur le moyen terme (mais à quel prix) par rapport aux agriculteurs des pays développés.

Par contre, dans les pays en développement de l'Afrique, le prix des intrants et particulièrement celui des engrais (dont une bonne partie est importée) connaît actuellement une hausse de plus en plus importante et qui est malheureusement totalement déconnectée de l'évolution du niveau des prix des produits agricoles africains quasiment imposés par les importateurs des pays développés.

Sans mécanisme d'atténuation du prix des facteurs de production, le petit producteur africain risque de se retrouver très rapidement confronté à un accroissement de son endettement, une prise de risque financier beaucoup plus importante lors de la mise en place des cultures et à des pertes de revenus significatives en cas d'accident (maladie, parasitisme, climat...).

Ceci constitue aussi un autre risque ou danger pour le petit agriculteur africain.

3. Les deux observations ci-dessus valent surtout pour les cultures d'exportation. Pour les cultures destinées à approvisionner le marché local, la question à se poser est de savoir s'il serait possible un jour de répercuter les tendances inflationnistes des prix des facteurs de production sur le prix des produits ? Peut-être Oui dans les pays à forts revenus (malgré quelques réticences), Non dans les pays à faibles revenus, d'où les manifestations et émeutes qu'ont connues récemment plusieurs pays du Sud.

Dans ce dernier cas des subventions pour le producteur et pour l'agriculteur sont nécessaires, pour alléger les conditions d'accès aux facteurs de production et aux produits agricoles.

En effet, il est clair pour tout le monde que, dans un contexte de hausse généralisée du prix des facteurs de production agricole et non agricole, si cet accroissement peut s'avérer être une chance pour l'agriculture familiale dans le cas où il permet un rattrapage des prix agricoles trop longtemps sous valorisés⁹, son effet peut être très difficile à gérer s'il n'est pas accompagné de mesures de soutien, soit au producteur (en cas de hausse excessive du prix des facteurs de production), soit au consommateur (en cas de pouvoir d'achat ne pouvant supporter la hausse des coûts de production des matières premières agricoles).

Quoiqu'il en soit, on semble retomber sur la problématique des mécanismes de péréquation ou de stabilisation des prix des produits agricoles et des subventions à l'agriculteur ou au consommateur.

Le manque de compétences en matière de gestion au sein des groupes du secteur de l'exportation constitue un frein. Ces groupes devraient acquérir

⁹ Voir en annexe un exemple de facture commerciale

de plus grandes compétences en matière de gestion des ressources humaines et financières pour pouvoir répondre aux besoins des clients. Il est difficile, compte tenu de la rareté des services de consultation et de formation, de remédier à ces carences.

Les compétences techniques font défaut, en partie, du fait que peu de Sénégalais ont bénéficié d'une bonne formation en horticulture. Il n'existe pas de département d'horticulture à l'Ecole Nationale Supérieure d'Agriculture (ENSA), même si les étudiants peuvent étudier ce sujet vers la fin de leur formation.

L'amélioration des infrastructures s'impose à tous les échelons pour réduire les énormes pertes de qualité des produits périssables, qui surviennent entre la récolte dans les champs et le chargement sur les véhicules de transport des exportations.

Les producteurs et les petits opérateurs ont besoin d'installations de manutention de base. Des entrepôts frigorifiques devraient être mis en place au Port et à l'Aéroport de Dakar. Avec l'accroissement de la production horticole dans la région du fleuve, il faudrait créer de nouvelles infrastructures de transport et de stockage à St. Louis.

Le transport par péniche sur le fleuve pourrait être envisagé pour réduire les coûts de transport de certains produits. Le chemin de fer entre St. Louis et Dakar pourrait devenir un atout de taille s'il faisait l'objet de travaux de modernisation.

Pour faire cesser les critiques selon lesquelles la construction de l'entrepôt frigorifique de l'Aéroport de Dakar deviendrait un éléphant blanc si, dans

les prochaines années, un nouvel aéroport est construit ailleurs, un rapport du PPEA conclue de manière pertinente que 80% des installations pourraient être transférées sur le nouveau site. Dès qu'il sera opérationnel, l'entrepôt frigorifique construction, ne sera pas imputable à l'opérateur.

Pour renforcer la capacité des opérateurs à manipuler les produits dans de meilleures conditions, il faudrait tenir compte d'un autre besoin manifeste.

La transformation des produits destinés à l'exportation peut être améliorée grâce à la mise en place d'installations de manutention propres, bien entretenues, avec une possibilité de contrôle de la température.

Les projets PPEA et PDMAS proposent le concept de salles de manutention de 400 mètres carrés qui pourraient être mises en location dans un centre de conditionnement géré par une société immobilière.

Chaque unité, au total quatre ou cinq par centre, aurait son propre système d'alimentation en électricité et en eau et serait ainsi autonome. Les docks de chargement et de déchargement de chaque côté du bâtiment seraient entretenus par la structure en assurant la gestion.

Une option plausible serait que les opérateurs signent des baux avec option d'achat plutôt que de simplement louer les locaux.

Ces projets suggèrent également l'idée d'installer, comme au Kenya, un petit abri au bord de la plantation en utilisant une technologie peu sophistiquée.

La structure dans laquelle peut être entreposée une tonne et demi de produits, offre une température plus fraîche de quelque dix degrés que celle du champ adjacent grâce à l'utilisation d'échangeurs thermiques à charbon de bois. Le coût d'une unité varie entre 50 .000 et 100.000 FCFA.

Ensuite, le développement d'un marché local pour certains des produits cités a été entravé par l'absence de circuits de vente en gros de produits frais. L'existence d'un marché local fiable permettrait à de nouveaux acteurs de produire dans un premier temps pour le marché local, et ensuite pour l'exportation au fur et à mesure qu'ils renforceront leurs capacités et amélioreront la qualité de leurs produits.

I – 2 : Le manque de capital d'investissement

Le manque de capital d'investissement pour la conduite de nouvelles opérations et de mécanismes de crédit à long terme pour les initiatives commerciales actuelles freine considérablement l'accroissement des exportations de produits horticoles.

Les investisseurs étrangers ont probablement hésité dans le passé étant donné l'expérience de BUD Sénégal, mais ils constatent, aujourd'hui, que les banques locales n'octroient pas de prêts à long terme, en raison des incertitudes qu'elles perçoivent dans le secteur des exportations horticoles.

Les subventions du Gouvernement à l'agriculture, ne concernent que les intrants. Alors que devant la faiblesse des revenus des acteurs de la filière, et à l'instar du Maroc, le Gouvernement devrait subventionner les coûts d'aménagement et d'équipement des terres.

Pour créer les conditions optimales susceptibles d'attirer des investisseurs directs étrangers, il faudrait, entre autres mesures, créer un environnement propice à l'établissement de partenariats entre les opérateurs locaux et les investisseurs étrangers, en prenant la précaution de signer des accords qui les obligent à transmettre des compétences techniques, financières et en matière de gestion (comme l'avait souligné Monsieur H.OUANE de la CNUCED- Genève dans son intervention au forum de Bamako en février 2008).

Le projet mixte SENEGAL – Espagne animé par des opérateurs privés (société Versen) en est un exemple patent. Les partenaires espagnols apportent les engrais, les semences et les produits phytosanitaires, et les sénégalais apportent une terre équipée.

Les deux parties produisent ensemble et exportent la production vers l'Europe. L'avantage de ce système repose sur le transfert de technologie et la pénétration des marchés extérieurs.

L'agriculture reçoit moins de financements que tous les autres secteurs, à l'exception de l'exploitation minière, et la plupart des fonds sont consacrés à l'arachide. Les petites entreprises d'exportation de produits horticoles ont un accès limité au crédit. Dans le Programme Triennal d'Investissement Public (PTIP), les dotations du secteur agricole s'élèvent au total à 227 milliards de FCFA pour la période 2001-03, toutefois, 14 milliards seulement sont alloués aux deux projets relatifs aux exportations horticoles (PPEA et le Projet de modernisation et d'Intensification Agricole - PMIA).

Le PMIA avec l'appui de privés sénégalais pour la commercialisation a pu encadrer les populations de KIRENE pour réaliser une production de melons sur une surface de 40 hectares. La première année d'exploitation a fait une production de plus de 500 tonnes

Les fonds de garantie en faveur des exportateurs, établis au milieu des années 90 conformément au 7ème FED, n'ont pas produit les résultats escomptés et aucun des objectifs du programme n'a été réalisé.

Par contre, le fonds de garantie mis en place par le gouvernement avec un appui technique considérable du projet PMIA de la Banque africaine de développement a enregistré de meilleurs résultats, au cours des deux premières années d'opération.

Avec un taux de remboursement de 90%, les banques participantes n'ont pratiquement pas eu besoin de recourir au fonds.

Le projet PPMEH de Belgique a permis de collecter 600 millions de FCFA, à travers des unions locales de caisses d'épargne et de crédit. Il est destiné aux petits horticulteurs qui ne remplissent pas les conditions d'obtention de prêts bancaires.

Dans la deuxième phase du projet, le taux de remboursement est supérieur à 95 %. Ces agriculteurs qui n'ont pas réussi à exporter des haricots verts, produisent maintenant des choux, des carottes, des oignons et des pommes de terre pour le marché local. Cette initiative mérite une attention particulière.

Chapitre II : Les techniques de production et leurs impacts sur l'environnement

Le système de production horticole fait intervenir différentes techniques et pratiques, afin d'obtenir de meilleurs rendements de production. Celles-ci vont des techniques traditionnelles aux techniques les plus modernes, notamment dans le domaine de l'exhaure et de l'irrigation.

Cependant, aussi productif soit-il, ce système n'en demeure pas moins une menace pour l'environnement et, par conséquent, pour le bien-être de la population.

En effet, la zone des Niayes, de formation fragile, subit différentes agressions émanant de l'occupation anarchique de l'habitat dans la zone urbaine et périurbaine, particulièrement à Dakar, et d'une certaine forme de dopage des cultures par les intrants chimiques, surtout par les pesticides et les engrais minéraux.

Ce dernier aspect résultant d'une part de l'exiguïté du milieu qui favorise une intensification et, d'autre part, du besoin pressant de satisfaire les demandes d'un marché local et étranger sans cesse croissant – entraîne un problème réel en ce qui concerne l'utilisation de ces produits et leurs conséquences sur les différentes composantes du milieu, tels la pollution des nappes, des sols, de la biomasse végétale et par-dessus tout, les risques de détérioration de la santé des hommes et des animaux.

II – 1 : Un système qui utilise beaucoup d'intrants chimiques et dont le cadre réglementaire a beaucoup évolué

L'étude du système de production des Niayes nous permet de décrire le système d'utilisation des produits phytosanitaires et des engrais chimiques, notamment en ce qui concerne la détermination des produits utilisés, leur mode et la fréquence de leur utilisation.

L'utilisation d'intrants chimiques est une pratique très courante dans la zone des Niayes. Les cultures maraîchères exigent certaines précautions pour réduire les attaques parasitaires par l'utilisation de produits phytosanitaires et pour accroître les rendements par la fertilisation d'engrais minéraux.

Avec l'intensification de cette agriculture et devant l'impossibilité d'accroître les surfaces horticoles, surtout dans les milieux urbains et périurbains, un véritable dopage des cultures semble s'opérer.

Pour ce qui touche le cadre institutionnel, le flux des intrants chimiques, surtout les substances agro pharmaceutiques et produits assimilés, était régi jusqu'à tout récemment par la législation phytosanitaire dont les objectifs consistaient notamment à contrôler et enregistrer les produits devant être mis en vente ou distribués au Sénégal. Force est de constater que, de nos jours, le cadre institutionnel régissant ce secteur a beaucoup évolué grâce à l'adhésion du Sénégal à une dynamique globale et sous-régionale.

Membre de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), le Sénégal s'est inscrit dans le Code international

pour la distribution et l'utilisation des pesticides qui a été adopté en 1985 et amendé en 1989.

Ce code fixe des règles de conduite pour les acteurs concernés par les pesticides et propose plusieurs points fondamentaux.

Plusieurs conventions importantes ont été ratifiées par le Sénégal pour protéger l'entrée, la formulation, la fabrication et la commercialisation des produits agro-pharmaceutiques et des spécialités assimilées.

Cependant, le chevauchement de toutes ces conventions et le manque de moyens de contrôle ne favorisent pas le respect de ces accords. Ainsi, la relance d'organismes de contrôle au niveau national, surtout au niveau des frontières, et la mise en place d'une Commission nationale de gestion des pesticides et produits chimiques dangereux seraient un appui favorable à la bonne application de ces conventions.

II- 2 : Les sources d'approvisionnement en intrants chimiques très variées, mais l'accès à ces intrants demeure difficile

Les sources d'approvisionnement des maraîchers en produits phytosanitaires et engrais chimiques sont multiples et variées.

L'approvisionnement est déterminé à la fois par la taille de l'exploitation, par les moyens financiers disponibles et par le type de partenariat.

Les produits phytosanitaires et les engrais chimiques utilisés pour le maraîchage sont divers et variés. Cependant, tous ne sont pas

recommandés, surtout les produits phytosanitaires organochlorés que les autorités s'efforcent à éliminer du marché

Les dépenses engendrées pour ces produits sont variables, allant de zéro chez les petits producteurs, à des millions de francs chez les grands exploitants. Chez les petits producteurs, la non utilisation de fertilisants chimiques est palliée par l'usage de fumier organique, essentiellement composé de résidus avicoles.

Dans la zone de Pikine, l'utilisation des eaux résiduaires, piratées à partir des systèmes d'évacuation des effluents domestiques, est courante.

Les modes d'utilisation des pesticides et des engrais chimiques diffèrent des petits producteurs, qui sont plus traditionnels, aux grands producteurs, plus modernes. On distingue :

- L'utilisation par aspersion, qui est pratiquée par les maraîchers de très petites surfaces, consiste à traiter les attaques parasitaires à l'aide d'un seau contenant le pesticide et de branchages comme aspersion. Quand il s'agit de poudre, le saupoudrage est fait à la main, sans gants ni masque de protection.

Cette façon de travailler est courante dans la grande Niaye de Pikine, mais surtout sur les berges du fleuve Sénégal, sur la langue de Barbarie et dans le Gandiolais.

- Le traitement par pulvérisation à partir d'un pulvérisateur manuel ou motorisé est le plus répandu dans la zone des Niayes. Il est appliqué aussi bien par les petits exploitants que par les moyens exploitants.

- Le traitement par association avec l'irrigation au goutte-à-goutte consiste à injecter directement les produits phytosanitaires et les engrais solubles dans le système d'irrigation. Cette méthode est exclusive aux grands exploitants et à quelques moyens exploitants.

Les impacts du système horticole peuvent être à l'origine de risques de dégradation de l'environnement des Niayes. En effet, la zone des Niayes joue un rôle important dans la production horticole du Sénégal.

Compte tenu des conditions physiques et d'un contexte socio-économique favorable du milieu, plusieurs objectifs sont assignés à cette zone, notamment l'amélioration de la sécurité alimentaire, la sécurisation des revenus, la conquête des marchés extérieurs et la gestion des ressources naturelles.

Cependant, en plus des problèmes de croissance démographique galopante et d'urbanisation qui entraînent une réduction inéluctable des surfaces de production, en particulier dans les zones périurbaines, se posent de réels problèmes de dégradation des ressources naturelles liés au système de production horticole.

La gestion des ressources hydrogéologiques est caractérisée par la présence de la nappe des sables quaternaires, la zone des Niayes est une importante réserve hydrogéologique qui a longtemps suppléé l'alimentation en eau de la population, particulièrement dans la ville de Dakar.

De nos jours, ce potentiel souffre d'une surexploitation qui se manifeste par un rabattement progressif en profondeur de la nappe. La manière dont

la ressource est exploitée provoque cette surexploitation. En effet, l'exploitation de l'eau de la nappe, de plus en plus mécanisée grâce à l'utilisation de motopompes dans les « céanes » et des forages individuels dans les grandes exploitations, réduit le volume de la ressource dont la réalimentation est tributaire des conditions pluviométriques.

Cette réduction de la nappe s'accompagne d'une intrusion des eaux marines qui relèvent la salinité des eaux de la nappe et les rendent impropres à la consommation et à l'usage à des fins agricoles.

Dans le cadre de la promotion de l'agriculture biologique, une attention particulière doit être portée à l'utilisation efficace et rationnelle des engrais organiques, car tout excès peut entraîner, d'une façon inéluctable, la contamination de la nappe par les nitrates.

Pour ce qui touche la gestion des sols et la conservation de la végétation, la zone des Niayes est dominée par la présence de sols pauvres : sols diors, sols minéraux bruts d'apport qui constituent les formations dunaires.

La dégradation des sols est à la fois liée à la dégradation des conditions pluviométriques et à la longue pratique de l'agriculture, particulièrement sur les sols diors.

Le développement du maraîchage, sur pratiquement tous les types de sols de la zone des Niayes, conduit à une dégradation partielle de plus en plus importante du couvert végétal, notamment par le défrichement de certaines forêts classées et le déboisement des périmètres de protection des dunes vives, comme au niveau de Mbao, dans la région de Dakar, Ceci contribue en outre à l'appauvrissement des sols, à leur dégradation par l'érosion

hydrique et éolienne et au comblement des dépressions jouxtant les systèmes dunaires.

À cela s'ajoute la surexploitation des dépressions qui, avec le déficit pluviométrique de la région, a entraîné par endroits une salinisation des terres.

Sur la langue de Barbarie, au Nord du Sénégal près de Saint Louis, les excavations du système dunaire – caractérisé par son instabilité pour remblayer le fleuve et gagner des espaces cultivables, doivent faire l'objet d'une attention particulière afin de parer à d'éventuelles ruptures de la langue.

En définitive, la zone des Niayes joue un rôle important dans la production horticole du Sénégal. À elle seule, elle produit 80 % de la production nationale.

De nos jours, en tenant compte de ses conditions écologiques favorables au développement de ce secteur, la zone des Niayes est considérée comme le moteur de la relance du développement horticole et le point central de la réalisation des objectifs assignés à cette filière (croissance de la production, amélioration de la sécurité alimentaire, approvisionnement des marchés intérieurs surtout en produits habituellement importés, accroissement des revenus des acteurs, création d'emplois, etc.).

Cependant, au delà des prouesses économiques que laisse entrevoir la filière horticole dans cette région naturelle, de réels problèmes d'environnement et d'écologie se manifestent. La région des Niayes est un

milieu fragile dont les pratiques agricoles, particulièrement l'horticulture, sont menacées à tous les niveaux.

Avec l'intensification du système de production horticole, l'usage des intrants chimiques et organiques reste très important dans la zone et n'est pas sans conséquence sur le milieu, surtout sur la nappe phréatique, la production et la santé de la population.

En dehors des problèmes liés à l'usage des produits chimiques, existe également le problème de la réduction des volumes de la nappe phréatique.

Chapitre III : les contraintes liées à l'exportation des produits horticoles et les atouts du Sénégal

III – 1 : Contraintes liées à l'environnement interne

- Le manque de formation des principaux opérateurs
- La situation foncière peu sécurisante
- Les ressources hydriques mal gérées
- L'absence de capitalisation des exploitants agricoles et entreprises du secteur
- Les difficultés d'accès au crédit
- Le sous investissement privé et public dans les infrastructures et équipements
- L'instabilité des canaux commerciaux ne permettant pas la pérennisation de la production
- Le quasi absence d'industrie de transformation agro-alimentaire
- L'absence d'investissements étrangers liés à la distribution internationale.

III- 2 : Contraintes liées aux produits et à l'environnement externe

- L'hétérogénéité de la qualité des produits exportés
- La mauvaise qualité des produits destinés au marché local
- Le manque de diversification de la production
- Le manque de diversification des marchés d'exportation
- Une logistique peu compétitive
- Une disponibilité insuffisante et des coûts élevés des intrants (semences, engrais, produits phytosanitaires)

- La difficulté à respecter les normes internationales conjuguée à l'application de nouvelles normes européennes en matière de L.M.R (limites maximales des résidus).

Globalement, il existe des obstacles à l'exportation se situant à deux niveaux. :

- Les obstacles tarifaires sont pour l'instant quasi inexistantes pour les produits horticoles frais sur le marché de l'Union européenne. Du fait de l'appartenance du Sénégal au groupe des Etats ACP signataires de la Convention UE-ACP, ces produits accèdent au marché de l'Union en franchise de droit de douane et des taxes d'effet équivalent. Certains exportateurs ont signalé l'existence de droits de douane élevés aux Etats-Unis et au Maghreb.

- Au niveau des barrières non tarifaires les formalités administratives sont jugées comme trop longues et complexes tant au niveau des exportations que des importations d'intrants.

les exportateurs sénégalais rencontrent cette catégorie d'obstacles non tarifaires sur les marchés de l'Union européenne où les normes de qualité et/ou phytosanitaires deviennent de plus en plus strictes (cf. LMR).

De plus, les normes liées à l'emballage, à l'étiquetage et à la protection de l'environnement viennent s'ajouter aux barrières techniques à franchir par les productions avant d'accéder aux marchés de l'Union européenne et d'Amérique du Nord. Les Etats-Unis exigent, en plus, la fumigation des produits avant leur entrée sur le marché.

III- 3 Les atouts du Sénégal dans l' d'exportation des produits horticoles

Malgré ces différentes contraintes qui gênent le développement des exportations horticoles, il convient de noter que le Sénégal dispose de plusieurs atouts décisifs :

- Un climat offrant la possibilité de produire aussi bien des légumes de contre-saison que des fruits tropicaux. Climat qui se caractérise par une relative stabilité en comparaison avec la zone d'Amérique Centrale, très exposée aux phénomènes de cyclones et autres intempéries ;
- Une proximité du continent européen (6 heures de vol des principaux marchés européens et 5 jours de transit des principaux ports d'entrée Nord-européens) ;
- L'existence d'une gare de fret, opérationnelle depuis la campagne 2002/2003 ;
- Des coûts des facteurs relativement bon marché par rapport aux autres origines exportatrices ;
- Une volonté politique de soutenir très fortement le développement du secteur privé.

Par ailleurs, le Sénégal est l'un des rares pays d'Afrique de l'Ouest à disposer d'une industrie de concentré de tomate. Apparue au début des années 70 avec l'introduction de la culture irriguée de la tomate, le sous-secteur a connu son apogée en 1991 avec 81.000 tonnes de tomates fraîches dont 55.000 tonnes destinées à la production de concentré. Deux

sociétés industrielles, SOCAS (privée) d'une part et SNTI (publique) d'autre part se partageaient le marché jusqu' à une date récente au cours de laquelle, suite à de nombreuses difficultés, la SNTI a été reprise en location gérance par la SOCAS, qui détient actuellement le monopole de la production de concentré avec deux unités.

L'encadrement et le suivi mené par les ingénieurs agronomes et les encadreurs de la SOCAS semblent avoir porté leurs fruits, au vu des très bons chiffres de production.

Des opportunités existent dans la fabrication de produits à plus forte valeur ajoutée, comme la tomate séchée, le ketchup et les sauces tomates prêtes à consommer. Des besoins de partenariat ont été formulés à ce niveau.

Le secteur de la transformation des fruits est comme beaucoup de secteurs d'activité dans les pays africains marqué par une forte dualité.

Ainsi, coexistent parallèlement au secteur dit moderne, un secteur très atomisé, constitué d'une multitude de petites et moyennes entreprises voire de micro-entreprises à caractère familial.

Parmi les entreprises industrielles du secteur, il convient de citer les sociétés SAPROLAIT (Société Africaine des Produits Laitiers), la Société Nouvelle d'Industrie Alimentaire (SONIA), la Société Sénégalaise de Jus de fruits (SENJUS), l'Unité Industrielle Sénégalaise Agroalimentaire (UNISALI), les établissements Aly Hassan Fakhry (3F) et la Société de fabrication et de distribution des produits alimentaires (PATISEN).

Ces sociétés se positionnent sur le créneau des jus de fruits, sirops et concentrés. Les petites unités de transformation (pour la plupart artisanales ou semi- industrielles) se sont regroupées au sein de l'Association TRANSFULEG (Association des Transformateurs de Fruits et Légumes) créée en 1998 et qui en 2002 regroupe 39 membres actifs et plus d'une soixantaine en 2007.

Ces unités produisent essentiellement des sirops (produit phare) et jus de fruits traditionnels (gingembre, tamarin, bissap) ainsi que des confitures et des fruits séchés destinés principalement au marché national. Signalons que des groupements ont en effet été formés pour le séchage des fruits et légumes par de nombreux organismes d'appui, ONG, Services publics.

Ces expériences se sont presque toutes soldées par des échecs en raison du prix relativement élevé des produits frais et de l'absence de marché pour les produits séchés en raison des habitudes alimentaires et du prix de revient élevé des produits (rendement faible lié à la technique).

Si la demande ne cesse d'augmenter pour les jus de fruits traditionnels et les concentrés (le marché des jus de fruits ayant été estimé au Sénégal à environ 12.000 hl), des stratégies devront être mises en œuvre pour supprimer les nombreuses contraintes qui viennent entraver le développement de cette activité parmi lesquelles il convient de citer :

- manque d'organisation de la filière ;
- irrégularité des volumes produits ;
- manque de savoir faire technique et d'équipements adaptés (faible niveau technologique) ;

- coûts de revient assez élevés au niveau des unités industrielles (ex les emballages, qui représentent environ 40% du prix de revient sont pour la plupart importés à des tarifs très élevés) ;
- concurrence des produits importés ;
- problème de conservation des produits ;
- Problème d'accès au financement.

Pour ce qui concerne la pénétration du marché européen, les pays exportateurs de F&L ACP, y compris le Sénégal, vont être confrontés à un certain nombre de problèmes au cours des prochaines années. Parmi ceux-ci :

- des pressions de plus en plus fortes sur les prix dues aussi bien au processus de réforme supplémentaire du secteur des F&L qu'à la concurrence accrue de la Chine et du Brésil (en particulier avec la réduction des préférences tarifaires des ACP due aux accords commerciaux bilatéraux ou les négociations commerciales multilatérales) ;
- les défis majeurs de la sécurité des denrées alimentaires qui augmenteront les coûts d'approvisionnement du marché de l'UE et qui, en cas de négligence, déboucheront sur la fermeture du marché
- la prolifération de normes volontaires privées (qualité alimentaire, conditions sociales et de travail des travailleurs, pratiques agro-environnementales) imposées tout le long de la chaîne alimentaire, qui peuvent exclure les producteurs n'ayant pas les capacités d'assurer des économies d'échelle.

Les PMA fournisseurs horticoles, y compris le Sénégal, bien établis de par le monde devront faire preuve d'une innovation considérable, pas seulement en modifiant la gamme de produits exportés pour s'aligner sur la concurrence, mais également pour se conformer aux développements plus profonds du marché en augmentant leurs normes de qualité, en utilisant davantage les transports maritimes lorsque c'est possible, en investissant dans les nouvelles technologies, en utilisant des conditionnements « intelligents » tout en recherchant des économies d'échelle et en rationalisant les coûts en vue d'assurer des prix concurrentiels.

Pour ce qui est du marché international, les principales régions de production horticole sont l'Europe, l'Amérique Latine, le Maghreb et l'Afrique du Sud et le secteur à l'heure actuelle présente la physionomie ci – après :

- le Brésil : de septembre à mi février, chaque année les mêmes problèmes de qualité resurgissent. Il pleut beaucoup pendant la période des cultures, les sols sont fatigués et la distance jusqu'en Europe est longue, 21 jours de bateau.
- Costa Rica (Honduras, Panama, ...) : cette sous région réalise sa production de mi février jusqu'à début mai. Et chaque année se pose des problèmes de rendement à l'hectare. Aujourd'hui, l'origine Costa Rica ne présente plus une belle image sur le marché européen car en terme de qualité, il est maintenant impossible de prévoir la qualité de la production qui viendra de cette zone. De même se pose le problème de la distance par rapport à l'Europe.

- Almeria (Espagne) : De fin avril à début juin, cette région approvisionne l'Europe. Aujourd'hui le marché renonce à cette origine à cause des problèmes de qualité, de volumes, de pesticides, de calibres, de respect du calendrier. La saison dernière, tous les importateurs européens, et particulièrement les anglais ont été déçus de ALMERIA.

- Maroc et Egypte : Ces deux pays qui, un moment donné, étaient les réels concurrents de l'Europe, voient aujourd'hui leurs exportations fortement chuter du fait des problèmes de nappe phréatique qu'ils rencontrent.

S'agissant de nos partenaires des pays ACP, leurs exportateurs floricoles et horticoles, notamment, semblent très nettement se tourner vers des stratégies de mise en valeur des produits ou de nouveaux produits plus recherchés, face au déclin des prix et à l'augmentation des coûts de production et de commercialisation.

Le Kenya, par exemple, s'est tourné vers d'autres produits (avocats, fruits de la passion, haricots verts, légumes asiatiques et fleurs coupées) où les opportunités commerciales s'avèrent plus intéressantes, n'exportant plus des caisses de haricots, mais plutôt des paquets préparés de haricots prêts à cuisiner, dotés d'un code-barres pour une vente directe dans les supermarchés.

L'on retrouve une tendance similaire dans la vente des fleurs coupées kenyanes, la vente directe de bouquets aux supermarchés rapportant bien plus que celle de caisses de fleurs via les salles de vente néerlandaises.

Dans d'autres pays ACP, où l'exportation est un phénomène plus récent ayant attiré moins d'investissements directs que le Kenya, la capacité de changement est bien plus limitée et un soutien ciblé sera nécessaire si ces pays souhaitent relever les défis sans cesse croissants de la concurrence.

La nécessité d'une réponse dynamique aux changements du marché ne fera que s'accroître dans les prochaines années sous l'influence :

- des réductions de prix de l'UE induites par une réforme supplémentaire du secteur des F&L ;
- d'une libéralisation commerciale multilatérale qui au cours du temps réduira les marges de préférence dont bénéficient les exportateurs de F&L ACP ;
- de l'émergence de la Chine en tant que principal fournisseur de légumes ;
- d'une libéralisation commerciale bilatérale avec les pays latino-américains au travers de l'éventail sans cesse plus large d'accords de zone de libre-échange.

Troisième partie :

Les recommandations

stratégiques de

développement du secteur

horticole

Chapitre I : L'intégration des petits producteurs dans un système de production / commercialisation (supply chain) performant

Cette stratégie vise le développement des chaînes d'approvisionnement de produits issus de cultures plein champ à contenu technologique modéré avec une forte participation des petits producteurs de produits tels que le haricot vert (vrac), les légumes asiatiques (gombo, piment, etc.), la patate douce, le melon (type cantaloup américain), la pastèque, l'oignon, la pomme de terre, l'ail, la tomate (frais et pour transformation), le raisin, l'arachide de bouche, le sésame et les tubercules (manioc, etc.).

Il s'agit de différentes gammes de produits frais destinés pour les marchés d'exportation (EU et régional), pour le marché national ainsi que potentiellement pour la transformation.

Ce sont donc tous des produits ayant un fort potentiel de commercialisation dans un contexte de marchés globalisés (exportation, produits importés pour le marché national).

Pour la plupart de ces produits, le Sénégal a déjà une base de production, mais qui ne correspond pas nécessairement aux exigences des marchés potentiels. Les produits concernés par cet axe stratégique se caractérisent par des coûts d'entrée moins élevés que la plupart des autres spéculations à un fort potentiel commercial.

Le niveau de technicité et les besoins d'investissements en technologies de production demeurent relativement modestes.

Il conviendrait d'abord d'améliorer l'adéquation des productions actuelles pour mieux répondre aux exigences des clients et des marchés (qualité,

rendements, périodes de production, variétés, sécurité alimentaire et santé publique); de fournir des infrastructures de base afin de réduire les pertes et de rationaliser les circuits de commercialisation existants; de contribuer à une exploitation plus efficace, raisonnée et durable des ressources naturelles (eau et terre).

Ensuite, appliquer une approche entrepreneuriale en faisant évoluer les capacités des petits producteurs à s'adapter aux évolutions constantes de la demande et des conditions sur les marchés (innovation, information, systèmes de gestion qualité et conformité aux normes), en considérant la compétitivité comme principal objectif.

I – 1 : Le développement de la valeur ajoutée au niveau du tissu agro-industriel du secteur, visant une performance de classe internationale

Cette stratégie vise le développement des chaînes d'approvisionnement des fruits et légumes frais issus de cultures à fort contenu technique (plein champ, production protégée, mais aussi productions issues de cultures certifiées Biologiques) telles que le haricot vert (pour le pre-pack), la tomate cerise, la tomate « beef » et ronde, la tomate pour séchage au soleil, les melons de type galia et charentais, les poivrons, les asperges, le maïs sucré, le raisin de table, les pois (mange tout, snap peas), la fraise, les herbes aromatiques, les mini-légumes, la framboise et la floriculture.

Il s'agit de différentes gammes de produits destinés pour les marchés frais (à l'exception de la tomate séchée au soleil) d'exportation (EU et éventuellement Amérique du Nord). Les produits dans cette catégorie sont à forte valeur ajoutée, nécessitent une technicité post-récolte exigeante et sont souvent exportés en formats pré-pack.

Certaines cultures nécessitent une production protégée (serres, ombrières, tunnels, etc.) pour des raisons climatiques et techniques (protection phytosanitaire, maîtrise d'irrigation, fragilité). Le Sénégal produit et exporte déjà (ou a exporté dans le passé) plusieurs produits de cette gamme ou des tests de paramétrage technique de production et d'expédition significatifs ont été effectués. Pour l'ensemble de ces produits, la maîtrise de la chaîne logistique (aérienne et maritime) sera la base de succès.

Le niveau de technicité et des besoins d'investissements en intrants et en dispositifs de production sont relativement élevés (semences hybrides, engrais et produits phytosanitaires, plastique de paillage, irrigation en goutte à goutte, matériel de tuteurage, etc.) et nécessitent un suivi par des cadres techniques spécialisés ainsi qu'un réseau de distribution qui garantit une régularité d'approvisionnement et la traçabilité.

En raison de l'ensemble de ces facteurs, une participation très limitée des petits producteurs est envisageable (y compris dans les produits comme le haricot vert filet destiné pour le pre-pack). Le défi se situe plutôt au niveau de l'intégration d'une série de PME performantes à côté des structures agroindustrielles nationales et celles issues des investissements directs des capitaux étrangers.

Il s'agira ici de consolider la position de quelques structures agro-alimentaires performantes sur les marchés d'exportation avec les gammes de produits existants, d'inciter les PME existantes à investir dans l'introduction de technologies améliorant le rendement et la conformité aux exigences des marchés y compris l'implantation des bonnes pratiques

agricoles et des systèmes de traçabilité de base, de viser une intensification modérée de la production compte tenu des limitations sur la ressource en eau dans la zone de Niayes et les difficultés d'accès au foncier dans les zones du Nord.

En phase d'expansion, on pourra viser la montée en gamme vers des produits préparés et prêts à la consommation et créer des conditions favorables pour une implantation de projets d'investissements tant par les capitaux nationaux qu'étrangers (y compris le développement de partenariats financiers formels). Les priorités d'une stratégie plus agressive seront également de promouvoir des schémas qui permettront une pleine participation des PME au niveau de la production et au niveau des exportations :

- diffusion du savoir faire technique et technologique, développer des initiatives visant une meilleure intégration de la chaîne d'approvisionnement par le renforcement des liens entre les différents participants en amont et en aval, promouvoir activement la reconversion de la zone de Niayes vers des productions à haute intensité (productions sous serres) et l'extension des cultures plein champ dans d'autres régions du pays avec une disponibilité en eau moins contraignante.

I-2 : Le positionnement de l'Origine Sénégal sur le créneau « fruitier » d'exportation

Cette stratégie vise le développement des chaînes d'approvisionnement des fruits tropicaux issus des plantations arboricoles maîtrisées de cycle moyen.

Il s'agit de la mangue, de la lime verte, du pamplemousse rose, de l'avocat, de la papaye et de la banane – visant tant le marché local que l'exportation régionale et internationale. La caractéristique distinctive de cette catégorie et la justification pour une stratégie spécifique est liée à la longueur du cycle de production, donc à la nécessité d'investissement à plus long terme (cultures arboricoles comme la mangue, la lime, l'avocat et le pamplemousse). Les plantations sont irriguées, caractérisées par : utilisation de variétés sélectionnées, application des schémas intensifs de plantation, irrigation, fertilisation, traitements phytosanitaires et entretien spécifique (ex la taille) afin d'assurer une qualité de production qui répond aux normes des marchés visés et des rendements qui pourront assurer une rentabilité aux producteurs.

L'ensemble des cultures fruitières listées est déjà cultivé dans différentes zones au Sénégal dans des vergers qui vont des productions villageoises non maîtrisées (voir section suivante) jusqu'aux plantations industrielles à haut rendement (exemple de la mangue).

L'avantage que présentent tous ces produits réside dans leur fort potentiel pour le marché export en Europe (important en termes de volumes) mais aussi pour le marché local et sous régional (ce qui en même temps minimise le risque sur l'investissement). Concernant le marché local, on a pu observer que lorsque les produits sont de qualité export (conformes aux cahiers des charges export), plus leur prix est lucratif (le cas le plus caractéristique est le progrès de la papaye sur le marché local suite à l'introduction de techniques de production maîtrisés par le PPEA).

Les objectifs de l'appui à ce sous-secteur seraient de consolider la position du Sénégal sur l'actuel créneau mangue, valider la faisabilité technique

pour de nouvelles cultures fruitières destinées à l'exportation et mettre en place un dispositif d'accompagnement des investisseurs privés.

Une stratégie plus agressive serait de se commettre à développer un secteur de production de fruits tropicaux compétitif et en mesure de se tailler une part significative sur les marchés d'exportation sur une période de dix ans. Pour ce faire, il serait requis d'adopter une politique pro-active (sans tomber dans du volontarisme dirigiste) d'accompagnement et d'incitation du secteur privé pour diriger les investissements vers les spéculations les plus porteuses (en dehors de la mangue) en mettant en place des ressources techniques et financières nécessaires à la mise en place effective de cette politique sur le territoire national.

Chapitre II : La valorisation des cultures fruitières de type « familial »

Cette stratégie vise le développement des chaînes d'approvisionnement des fruits tropicaux issus des plantations familiales à faible niveau de maîtrise de la production tels que la mangue, les agrumes (orange et mandarine), l'anacarde (noix de cajou), la noix de coco et le bissap.

Il s'agit d'une série de produits issus des productions de type familial ou villageois. On peut classer plusieurs d'entre eux comme produits de «collecte » avec peu d'encadrement de la production (en dehors des traitements effectués sur des vergers de la mangue par les exportateurs).

Ce sont des produits qui pour certains ont un potentiel à l'export et sur le marché domestique (mangues, anacarde et bissap) et pour d'autres uniquement sur le marché local (les agrumes et les noix de coco). Une stratégie d'intervention se justifie, en raison de l'existence d'une production (qui souvent continue de progresser avec des investissements sur fonds propres) et du revenu non négligeable qu'elle représente pour les populations rurales.

De même, un potentiel important existe pour la création de la valeur par des initiatives visant une amélioration de la performance à toutes les étapes de la chaîne d'approvisionnement. Les chaînes d'approvisionnement (à partir de la collecte jusqu'à la commercialisation à l'export ou sur le marché local) existent et sont relativement bien structurées même si la part des pratiques informelles et des circuits «confidentiels » (pas très transparents) reste prédominante.

L'objectif d'une intervention au niveau des exploitations familiales sera d'améliorer la transparence le long de la chaîne d'approvisionnement et accompagner les acteurs à continuellement apporter des améliorations graduelles au système existant, améliorer la qualité et la prévisibilité des productions pour les cultures de collecte et favoriser un meilleur arrimage du secteur aux réseaux d'exportation et de transformation.

Pour ce faire, on pourra, dans un premier temps, améliorer le fonctionnement des réseaux de distribution par la réalisation des infrastructures ciblés au niveau des systèmes de stockage et des marchés régionaux de groupage, améliorer la visibilité et l'efficacité transactionnelle du secteur et la coordination dans la chaîne d'approvisionnement par la mise en place des systèmes d'information efficaces.

On pourra ainsi arriver à une meilleure rentabilité sur les cultures de collecte par le biais d'une modernisation des chaînes d'approvisionnement tout en respectant le rôle clé et le leadership du secteur privé.

Il en résultera également une amélioration considérable de la capacité des petits producteurs à respecter un cahier de charges bien défini et basé sur les bonnes pratiques agricoles.

II – 1 : Les projets d'investissement dans la transformation des fruits et légumes

Cette stratégie vise l'appui aux projets d'investissement dans la transformation des fruits et légumes dans le créneau « industriel pour des produits tels que les conserves de haricot vert, les tomates séchées au soleil, le piment séché ou broyé, les fruits séchés (mangue), les jus et pulpes de fruits, les huiles essentielles et le bissap.

On retrouve dans cette catégorie une série de fruits et légumes de transformation par des processus « industriels » en termes de procédés (par exemple les conserves, les jus de fruits et pulpes, huiles essentielles) et/ou de cahiers de charge techniques en fonction des réseaux de distribution visés.

La liste de produits n'est pas exhaustive, mais reflète plutôt une base en matière première en partie existante (ou avec un bon potentiel de développement dans le court/moyen terme au Sénégal).

La transformation « industrielle » représente des coûts d'entrée relativement importants, en raison d'un contenu technologique dans les procédés (même avec des technologies simples comme dans le cas de la tomate séchée ou des piments broyés) et des exigences de volume pour pouvoir répondre à la demande des créneaux porteurs.

De plus, compte tenu du fait que les produits transformés ne sont pas périssables (ou moins périssables), la proximité des marchés en termes de transit time a une moindre incidence sur la compétitivité d'une origine comme c'est le cas pour les produits frais. Le facteur coût (coût de

production et coût d'approche sur les marchés visés) joue un rôle important dans ces créneaux qui fonctionnent avec des marges relativement faibles.

Ainsi le succès dans les créneaux de transformation dépend de la disponibilité abondante de la matière première à faible coût. Par contre, l'avantage pour ces produits se situe au niveau de leur potentiel non seulement sur le marché européen mais également sur les autres grands marchés, notamment en Amérique du Nord et même en Asie.

Vu le degré de développement très limité du secteur, l'objectif des appuis visera à démontrer la faisabilité pour quelques produits clés, à accompagner des projets industriels qui seront initiés par des investisseurs privés, à faciliter la connexion entre l'industriel et la production pour assurer un approvisionnement en matière première adéquat (amont de la chaîne d'approvisionnement), à accompagner les opérateurs pour développer une bonne coordination avec des participants en aval de la chaîne d'approvisionnement (partenaires commerciaux).

II – 2 : Investissements et appuis stratégiques

La mise en œuvre des stratégies proposées nécessitera un programme d'appui et d'investissement intégré qui prendra en compte le développement de l'ensemble des maillons de la chaîne de distribution / commercialisation (supply chain) venant s'ajouter à une série d'interventions à caractère transversale.

Les infrastructures de stockage des intrants à configuration simplifiée (niveau village ou périmètres) ; normes d'étiquetage et d'identification des

produits conformes ; systèmes d'information visant l'éducation des producteurs sur les gains de productivité liés aux intrants ; dispositif de contrôle de la mise en marché des produits phytosanitaires; système de veille, de recherche et de diffusion de savoir technique et technologique pour les nouveaux systèmes disponibles;

Pour la production, les actions pilotes de test de nouvelles technologies adaptées au milieu des petits producteurs; renforcement des capacités techniques de production des petits producteurs et introduction de technologies adaptées (brises vents, irrigation, tuteurage) ; systèmes de gestion de qualité adaptés au milieu paysan (guides pratiques, outils et techniques de diffusion, lutte intégrée); appui aux initiatives de regroupement des petits producteurs visant les cultures export (maîtrise technique, non pas commercialisation en direct); réhabilitation de périmètres (forages, stations de filtration, réseaux secondaires pour micro irrigation) ; aide incitative pour la mise en place des nouveaux vergers maîtrisés (et pour l'extension) par des petites et moyennes entreprises ; conduite de programmes d'innovation et de diversification (en collaboration avec les opérateurs privés) ; développement de systèmes de gestion favorisant l'intégration des ressources nationales au management des opérations ; infrastructures de base permettant un meilleur accès physique aux périmètres de production, mais aussi aux facteurs de base: l'eau et l'énergie électrique;

La création de plateformes de consolidation et de « cross docking » adaptés au marché local; infrastructures de groupage et d'expédition (ports sec en gestion privé) ; infrastructures bord champ: charcoal coolers ; infrastructures de base pour un premier tri et stockage des produits temporaires ; mûrisseries de bananes adaptées aux conditions du marché

local; drainage des pistes d'accès dans les zones enclavées ; infrastructures spécialisées sous gestion privée (ports secs, plateformes de consolidation, quai fruitier, infrastructures de groupage et d'expédition) ; infrastructures post-récolte adaptées aux besoins et aux capacités des PME dans les principales zones de production; introduction des systèmes « Tracking and tracing » basés sur les normes ITC (International trade center).

Le renforcement des capacités transactionnelles des groupements de producteurs : renouveler la gestion afin d'améliorer les relations avec les intermédiaires; appui au développement des plans d'affaire des GIE à vocation de commercialisation ; information et veille commerciale ; améliorer la transparence transactionnelle (amélioration du flux d'information) ; procéder aux tests des options des cadres contractuels applicables et fonctionnels , à des programmes commerciaux test (nouveaux emballages, expéditions air-mer, au suivi technique et commercial).

La mise en place d'outils de financement adaptés au milieu des petits producteurs (micro crédit, nantissement des stocks) ; développement d'outils de financement complémentaires : ex crédit bail, financement « in bond » ; un dispositif d'appui technique (format à déterminer) pour la facilitation d'accès au foncier pour le compte des investisseurs potentiels; contribution à la constitution des dossiers d'investissements au niveau national et international (en collaboration avec l'APIX).

Le renforcement des capacités des groupements de producteurs : développement de « grappes » (small producer-oriented cluster) orientées vers les petits producteurs; développement et mise en place d'un système de monitoring des indicateurs de performance internes et externes.

Les systèmes d'expérimentation et d'adaptation et de diffusion de nouvelles technologies; appui au développement des services de support de la grappe incluant les capacités de la certification qualité au niveau national, mais aussi de la gestion préventive d'entretien du matériel, de la conception des systèmes d'irrigation; du renforcement des capacités managériales des opérateurs afin de faciliter la connexion avec les réseaux majeurs de distribution des fruits présents à une échelle mondiale.

Ces appuis ne pourront être fournis de façon efficace qu'à travers un pilotage stratégique intégrant les ressources du secteur privé, les bailleurs de fonds s'intéressant au secteur et les départements ministériels concernés.

L'objectif de ces interventions est le renforcement global de la grappe horticole du Sénégal, mais également la sécurisation de la participation des populations rurales, par l'emploi et la promotion du paysannat.

La création en cours de la Fondation Origine Sénégal / Fruits et légumes pour institutionnaliser le dispositif d'appui des projets PPEA et PDMAS et maintenir la dynamique de compétitivité au-delà du terme du projet pourra constituer le dispositif efficace de renforcement de la grappe horticole et d'appui à la mise en oeuvre des différentes initiatives ciblées et transversales nécessaires pour y parvenir.

III- 3 : Les défis à relever pour être plus compétitifs dans les marchés internationaux

Pour devenir plus compétitifs et augmenter leurs parts de marché au niveau international, les petits producteurs sénégalais doivent relever les trois défis¹⁰ suivants.

- Réduire les incohérences qui subsistent entre les stratégies gouvernementales et les besoins réels du secteur privé. Malgré les progrès récents du gouvernement sénégalais dans la conception de sa politique agricole et industrielle, il a omis de créer un réseau efficace permettant aux producteurs et exportateurs de gérer de manière intégrée l'approvisionnement en intrants agricoles, la production, la logistique et la commercialisation. Des orientations divergentes selon les ministères ont abouti à un manque de cohérence des investissements publics dans le domaine agricole. Améliorer la coordination interministérielle et approfondir la concertation avec les acteurs du secteur privé pourraient contribuer à résoudre ce dysfonctionnement.

- Ensuite, créer des conditions favorables à l'investissement devrait être l'une des priorités du gouvernement sénégalais. Malgré des promesses et un effort réel, les infrastructures, à savoir les transports, l'électricité, les télécommunications et l'eau, demeurent coûteuses et limitées, constituant ainsi un obstacle au développement d'une politique efficace de promotion du secteur agricole et de production de biens agroalimentaires.

¹⁰ Enjeux et perspectives pour la relance des filières agroalimentaires dans le delta et la basse vallée du fleuve Sénégal Mars 2004, OCDE Organisme de coopération et de développement économique SCSAO Secrétariat du Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest

De même, l'offre de services financiers est insuffisante et inadaptée aux besoins des petites entreprises et aux acteurs du secteur agricole, rendant difficile la mise à profit des opportunités d'affaires existantes.

- Enfin, au niveau local, régional et international, les opportunités d'affaires demeurent sous-exploitées. Au Sénégal, tandis que la production horticole a augmenté, trop peu de mesures ont été mises en œuvre pour en promouvoir les produits sur les marchés d'exportation.

Par exemple, les exportations vers l'Europe ne représentent pas plus de 2 à 3 pour cent de la production de tomates cerise sénégalaises. Par ailleurs, l'étroitesse des marchés locaux demeure un handicap majeur pour réaliser des économies d'échelle.

Dans ces conditions, il est indispensable d'une part d'améliorer le mode de fonctionnement des marchés agricoles locaux et d'autre part de mieux insérer ces derniers dans les marchés régionaux et internationaux, d'où la nécessité de développer les groupements ou coopératives de producteurs afin de renforcer leur capacité d'exportation (volumes).

Pour relever ces défis, la politique de développement du secteur privé du Sénégal devra davantage tenir compte des besoins réels des entrepreneurs agricoles et de la manière dont ils conçoivent leur activité.

Il doit aussi affronter les défis que la réforme de la Politique Agricole Commune de l'Union Européenne ne manquera pas de susciter en matière de compétitivité.

Approfondir le dialogue entre le secteur public et le secteur privé est précisément de nature à permettre à ce dernier d'exploiter les opportunités d'affaires qui se présenteront dans le secteur agricole. Les marchés locaux/régionaux concernent les oignons, la pomme de terre, la tomate, la patate douce et les échalotes.

Une étude exhaustive vient d'être réalisée en Afrique de l'Ouest en préparation d'une rencontre prévue par la CEDEAO sur ce thème à Abuja.

Mettant l'accent sur les opportunités que présentent les sous-secteurs « Fruits et légumes » Les pays concernés sont : Le Bénin, le Burkina Faso, le Cap vert, la Côte d'Ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée, le Mali, le Niger, le Sénégal, le Togo et les produits phares sont : l'ananas, la banane, la mangue, la papaye, la tomate, l'oignon, le haricot vert et la pomme de terre.

En effet, l'étude fait ressortir que les potentialités de la filière fruits et légumes sont certaines : les facteurs agro écologiques sont favorables à une grande diversité de produits. Une demande croissante se fait jour sur les marchés urbains de même qu'une dynamique d'échanges au sein de la sous- région.

Le marché européen est également très porteur pour les légumes de contre-saison (ex: haricot vert) et celui-ci bénéficie de la proximité relative des pays côtiers ouest-africains.

Certains produits, tels que le haricot vert¹¹ ou la tomate cerise du Sénégal occupent déjà des positions commerciales intéressantes sur le marché européen¹².

Depuis quelques années, la qualité des produits s'est améliorée de façon sensible. Certains marchés de "niche" se sont développés à l'export pour les fruits séchés, notamment dans la gamme des produits bio.

Les producteurs locaux possèdent une bonne maîtrise des techniques de production. Des produits nouveaux font leur apparition ; notamment une variété nouvelle de papaye à longue conservation en vue d'un transport maritime du fruit sur l'Europe.

Enfin, il existe de réelles opportunités d'exportation pour le melon et la pastèque. Il apparaît dans cette filière des besoins de partenariat s'articulant comme suit :

- Un partenariat financier pour l'extension et la modernisation des plantations en l'absence d'un crédit agricole adapté.
- Un partenariat technologique pour la valorisation des écarts de triage distribués actuellement sur le marché local à vil prix.
- Un partenariat commercial pour la pénétration de nouveaux marchés complémentaires au marché européen.

¹¹ Voir en annexe le certificat d'origine d'une exportation d'haricot vert

¹² Profil stratégique de développement des filières d'exportation du Sénégal Septembre 2001, Projet de Promotion des Exportations Agricoles

Conclusion

En définitive, concentré géographiquement sur la zone des Niayes et de façon moindre dans la région du Fleuve, le secteur horticole sénégalais enregistre depuis la dévaluation du F CFA une hausse continue de sa production estimée en 2006 à environ 370.000 tonnes réparties comme suit : 35% de fruits et 65% de légumes.

Le Sénégal gagnerait cependant à impliquer davantage le secteur privé et créer un environnement propice aux opérateurs locaux et étrangers, afin de multiplier les investissements directs étrangers. En effet, cette approche permettrait l'acquisition de technologies de pointe, l'ouverture aux marchés extérieurs et la mobilisation de moyens financiers substantiels.

En outre, l'obstacle majeur que connaît ce secteur reste le problème de l'eau et les moyens pour aménager les terres dans la zone des Niayes.

Le Gouvernement a concentré ses efforts dans ce sens vers la vallée du fleuve.

Les mesures d'accompagnement doivent s'élargir ; car en ce moment le Gouvernement ne subventionne que les intrants alors que l'expérience du Maroc montre que les subventions doivent concerner également, l'aménagement des terres, l'installation des forages et le matériel agricole. Ces efforts cumulés permettront aux populations de passer de la production familiale à une production industrielle d'exportation et d'auto suffisance alimentaire.

Compte tenu de tout ce qui précède, mais également de la qualité des fruits et légumes du Sénégal, le pays peut valablement être un concurrent à

prendre au sérieux. Bien qu'il y ait encore du travail à faire pour améliorer la qualité en investissant davantage sur la qualité des ressources humaines, le Sénégal est maintenant une bonne alternative pour sécuriser l'approvisionnement du marché.

Toutefois, les enjeux clés d'une réussite de la politique horticole au Sénégal, permettant d'atteindre les objectifs contenus dans « la grappe horticole » du projet de la SCA permettant de réduire la pauvreté en milieux rural et périurbain, demeurent :

- L'intégration régionale des zones du Fleuve, du Sine Saloum et de la Casamance à la croissance horticole qui nécessitera une stratégie innovatrice en matière d'infrastructure, de professionnalisation et d'équipement des exploitants de ces zones, ainsi qu'une adaptation des parcours techniques et un accompagnement des premiers programmes de développement, véritable front pionnier de la culture d'exportation et de qualité.

- Le développement du réseau de la chaîne de froid avec la création d'une Gare de fret périssable destinée aux opérations de fret maritime, qui progressivement passeront du tout conteneur aux expéditions par navires pour des produits comme la tomate fraîche, le melon voire le haricot vert; la création de structures adaptées dans des pôles régionaux de production de fruits et légumes tels que Thiès, Mbour, Sokone, Saint-Louis, Richard Toll, Podor, Tambacounda, Ziguinchor, Bignona et Bakel.

- Un travail de recherche et développement pour l'introduction de nouveaux produits et le développement de technologies de production compétitives et génératrices de valeur ajoutée.

La mise en œuvre d'une stratégie de promotion de l'investissement qui favorise la migration d'investisseurs étrangers tout en protégeant le patrimoine paysan. De ce fait, des actions pilotes d'intégration des paysans aux circuits de distribution internationaux devront être accompagnées, afin de forger graduellement un cadre de collaboration qui facilite les synergies entre ces deux forces dans une dynamique de création de richesse partagée et équitable.

L'implantation des systèmes de gestion de la qualité au Sénégal est un processus de longue haleine, surtout pour les produits qui devra aboutir à un référentiel pleinement approprié par les producteurs et exportateurs sénégalais, adapté au contexte paysan, garantissant traçabilité et sûreté alimentaire, tout en étant reconnu par les standards internationaux fondant la certification des entreprises.

Fortement recommandée par les ingénieurs agronomes du PPEA et du PDMAS, la cohésion de la grappe industrielle horticole nécessitera un travail soutenu de collaboration entre les exportateurs, les producteurs, les dirigeants des industries rattachées et des institutions d'appui. Cette cohésion se construira nécessairement par une intensification de la diffusion de l'information technique et stratégique, la création d'opportunités de collaboration au travers d'initiatives public/privé et l'appropriation d'une vision stratégique axée sur la compétitivité telle que proposée par notre étude.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- **CITÉS HORTICOLES EN SURSIS ? L'agriculture urbaine dans les Niayes au Sénégal, 2001 CRDI Centre de Recherche International pour le Développement**
- **Enjeux et perspectives pour la relance des filières agroalimentaires dans le delta et la basse vallée du fleuve Sénégal Mars 2004, OCDE Organisme de coopération et de développement économique SCSAO Secrétariat du Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest**
- **Etude du marché ouest – africain de l'oignon et de la pomme de terre Mars 2000,Projet d'Appui à l'Entrepreneuriat Paysan (PAEP)**
- **Etude sur la compétitivité des filières agricoles dans l'espace UEMOA, (Elaboration d'un argumentaire de choix de filières) Aout 2004, UEMOA, Commission DDRE**
- **Horticulture du Sénégal, Cadre Stratégique - Horizon 2010, Etude Ministère de l'Agriculture, en collaboration avec des experts canadiens**
- **Impact des activités d'exportations des fruits et légumes du Sénégal dans l'économie rurale du pays, Septembre 2001, Projet de Promotion des Exportations Agricoles (PPEA)**
- **Instabilité des prix et information sur les marchés horticoles au Sénégal, 2005 CIRAD Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement**
- **Plan d'action sécurité sanitaire et qualité des produits horticoles 2004 – 2006 , PROGRAMME D'APPUI A L'AMELIORATION DE LA SECURITE SANITAIRE DES ALIMENTS,**
- **Profil stratégique de développement des filières d'exportation du Sénégal Septembre 2001, Projet de Promotion des Exportations Agricoles**

ANNEXES

Table des annexes

Annexe I : Avis d'expédition	90
Annexe II : Bill of lading	91
Annexe III : Facture commerciale	92
Annexe IV : Certificat d'origine	93
Annexe V : Certificat phytosanitaire	94

Annexe VI : Avis d'expédition



47, Avenue Hassan II
B.P : 233 - DAKAR
SENEGAL

tél. (221) 839 00 53 - Fax (221) 839 00 39

DAKAR, le : 28 avril 2009

N° Réf. TE : 318 C.S.G-ec

Réf. TRANSIT 09186291

AVIS D'EXPEDITION

Veillez trouver ci-inclus les documents relatifs aux marchandises embarquées sur

M/S NICOLAS DELMAS Connaissance : N° 01Y007276
de : DAKAR à : ANTWERPEN
L'assurance a été couverte par
aux conditions de

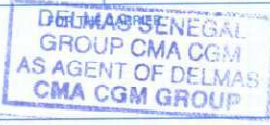
DU 27/04/09

				1er Courrier	2ème Courrier	Prix Express UX
X	Transitaire : SOTRACOM AIR TRANSIT ONLY FRET 880 94551 ORLY AEROGARES CEDEX TEL. : 0156701182			X		X
	Destinataire : VAN OERS HOLLANDE B.V.					
	Expéditeur : VAN OERS SENEGAL BP 695 RUFISQUE / SENEGAL					
DESIGNATION DES MARCHANDISES 1X40' REEFER HIGH CUBE STC:3328 CARTONS HARICOTS VERTS POIDS BRUT : 18636 KGS POIDS NET 16640 KGS TEMP : +5°C VENT.10 % HUMIDITE 90 %						
				INSTRUCTIONS POUR LA LIVRAISON		
3	BL ORIGINAUX N° 01Y007276			☐ Sous suite de nos frais		
				☐ Contre remboursement		
1	CERTIFICAT D'ORIGINE N° 009/5565/AC			☐ Sous suite de vos seuls frais		
				☐ Franco domicile sauf droits et taxes de Douane		
1	FACTURE COMMERCIALE N° 068/09			☐ Franco domicile y compris droits et taxes de Douane		
1	CONTRÔLE PHYTOSANITAIRE N° 120					

CHEIKH S. GUEYE / EXPORT

Nous vous souhaitons bonne réception de cet envoi et vous prions d'agréer Madame, Monsieur, nos salutations distinguées.

Annexe VII : bill of lading

BILL OF LADING FOR PORT TO PORT SHIPMENT OR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT			
SHIPPER VAN OERS SENEGAL BP 695 RUFISQUE SENEGAL		B/L N°: 01Y007276 TR. 09186291	
CONSIGNEE (NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER) SOTRACOM AIR TRANSIT ORLY FRET 880 94551 ORLY AEROGARES CEDEX ATT.MR EBERSOLD TEL:0156701182			
NOTIFY PARTY (CARRIER NOT TO BE RESPONSIBLE FOR FAILURE TO NOTIFY) VAN OERS BV/HOLLAND			
Service ATLANTIQUE		COPY NON NEGOTIABLE	
Place of receipt (*)		CONTAINERS STATUS: FCL/FCL	
Voy 917N		Place of delivery (*)	
Port of loading DAKAR		Place of discharge	
ANTWERPEN CARRIER'S RECEIPT			
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER - CARRIER NOT RESPONSIBLE			
Seal Nos	Marks and Nos/Containers Nos	Number of Containers/Packages - Kind of Packages ; Description of Goods	Gross Weight KGS Measurement
CGMU4925212	1	40'REEFER HIGH CUBE	TARE : 5150,000
SEALS: 1440753		SAID TO CONTAIN	
		3328 CARTONS HARICOTS VERTS BOBBY	18636,000
		PN:16T640	
		TEMP.+5°C	
		HUM.90%	
		VENT.10%	
FRET PAYABLE AU HAVRE PAR SOTRACOM			
Conteneur remis au transporteur déjà rempli, fermé et plombé par le chargeur. L'armateur n'ayant pas eu les moyens raisonnables de les vérifier, ne garantit pas l'arrimage interne, ni le contenu en nature, nombre quantité ou qualité qui ne sont mentionnés au connaissance que pour des raisons douanières. ON BOARD On 27/04/2009 DELMAS SENEGAL AS AGENT OF DELMAS CMA-CGM GROUP			
FREIGHT & CHARGES (indicate whether PREPAID or COLLECT)		Received by the Carrier from the shipper in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, for transportation on board the ocean vessel mentioned herein or any substituted vessel or on board the feeder vessel or other means of transportation. It is further agreed that the Carrier is at liberty to stow any goods on deck without notice to the shipper. These goods will be considered as goods under-deck in regard to responsibility and limits of liability as well as general average.	
Payable at ANTWERPEN		In accepting this bill of lading the Merchant expressly accepts and agrees to be bound by all its stipulations, terms, conditions and exceptions-INCLUDING THE TERMS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF-stated herein whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, of which the Merchant is fully aware notwithstanding the non-signing of the bill of lading by the Merchant.	
Declared Value Charges		For Declared value of	
LAW AND JURISDICTION: Any claim or dispute against the Carrier arising under this Bill of Lading, including third party proceedings or those involving several defendants, shall be governed, for the maritime part of the carriage, either by the International Convention for the unification of certain rules relating to Bills of Lading dated Brussels, the 25 th August 1924 as enacted in the country where the Bill of Lading is issued or, when the Convention is not compulsorily applicable, by the said Convention not amended and, for the non maritime part of the carriage, either by the provisions contained in any International Convention or National Law compulsorily applicable, or by the French Law applicable to the means of transport utilised and shall be determined in France by the Tribunal de Commerce du Havre.			
Number of Original B(s) L THREE		IN WITNESS of the contract herein contained the number of originals stated opposite have been issued, each one being the same contents and date, one of which being accomplished the other(s) to be void.	
Place of issue DAKAR			
Date of issue 27/04/2009			
			
(*) Applicable when this document is used as a Bill of Lading.			

Annexe VIII : Facture commerciale

Van Oers Senegal

56, rue Victor Hugo
Dakar - Senegal
Tel: 00221 7 6511150
Email: badjaly@vanos.com

Van

Oers

DAKAR LE 27/04/09

FACTURE N° 068/09

DOIT : Van Oers BV Hollande

Quantité	Désignation	Pu	Prix total
3328	Paulus / Jérémy Jérémy Bly	300	4.700.000 F
Bateau / Nicolas Helmas / AmJus			
Conteneur : CGMU 492.521/2			
PL CMA CGM 1440753			
PB : 18636 KG			
PN : 16.640 KG			
Total			

Arrêtée la présente facture à la somme de Quatre millions Sept cent mille francs

Van Oers Senegal - 56, rue Victor Hugo - Dakar - Senegal - Tel: 00221 7 6511150 - Email: badjaly@vanos.com
 Van Oers BV - 56, rue Victor Hugo - Dakar - Senegal - Tel: 00221 7 6511150 - Email: badjaly@vanos.com
 Van Oers BV - 56, rue Victor Hugo - Dakar - Senegal - Tel: 00221 7 6511150 - Email: badjaly@vanos.com

Annexe IX : Certificat 'origine

1. Expéditeur (nom, adresse, pays de l'exportateur) VAN OERS SENEGAL B.P : 695 RUFISQUE / SENEGAL			Référence N° A 174499 SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES CERTIFICAT D'ORIGINE (Déclaration et certificat) FORMULE A Délivré en <u>SENEGAL</u> (pays) Voir notes au verso		
2. Destinataire (nom, adresse, pays) VAN OERS B.V. HOLLANDE					
3. Moyen de transport et itinéraire (si connus) BATEAU / NICOLAS DELMAS			4. Pour usage officiel VENTE		
5. N° d'ordre	6. Marques et numéros des colis	7. Nombre et type de colis; description des marchandises	8. Critère d'origine (voir notes au verso)	9. Poids brut ou quantité	10. N° et date de la facture
	CGMU 492521/2	3328 CARTONS HARICOTS VERTS	P	18636 KGS	068/09
11. Certificat 03/17671K Il est certifié, sur la base du contrôle effectué, que la déclaration de l'exportateur est exacte.  Issakha SYLLA 12 8 AVR 2009 Lieu et date, signature et timbre de l'autorité délivrant le certificat			12. Déclaration de l'exportateur Le soussigné déclare que les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en <u>SENEGAL</u> (nom du pays) et qu'elles remplissent les conditions d'origine requises par le système généralisé de préférences pour être exportées à destination de <u>HOLLANDE</u> (nom du pays) Van Oers Sarl BP: 695 Rufisque - SENEGAL 12 8 AVR 2009 Lieu et date, signature du signataire autorisé		

32321 Maastricht, P.O. Box 125, 6200 AC Maastricht, The Netherlands
 32323 Frankfurt/M., Telefont: 069 37 20 25 37 - 38, Telefax 069 72 72 96
 20395 Hamburg, Mönckebergplatz 11, Telefon 040 33 38 00 33 - 34, Telefax 040 33 77 23
 04317 Leipzig, Hauptbahnhof 12, Telefon 0341 2 61 45 10 - 11, Telefax 0341 2 61 44 07

WILHELM KÖHLER VERLAG
 Bestell-Nr. 255

WK

Annexe X : Certificat phytosanitaire

REPUBLICQUE DU SENEGAL
MINISTERE DU L'AGRICULTURE
DIRECTION DE LA PROTECTION
DES VEGETAUX
DIVISION REGULATION PHYTOSANITAIRE
ET QUARANTAINE

Formule N° 5
CONTRÔLE PHYTOSANITAIRE
DE L'AÉROPORT L.S.SENEGH

CERTIFICAT PHYTOSANTIAIRE N° 120

Il est certifié que les végétaux, parties de végétaux ou produits décrits ci-dessous ont été minutieusement examinés en totalité (1) sur échantillon représentatif (1)
La date 27/04/2009 par (nom) Ibrahima I SAGHA INSPECTEUR PHYTOSANTIAIRE

Agent habilité du service de contrôle phytosanitaire
Et reconnus indemnes au moment de l'inspection de tout symptôme de maladie et de toute trace de la présence d'ennemis dangereux des cultures.
L'envoi est estimé conforme aux règlements phytosanitaires actuellement en vigueur dans les pays importateurs.

Fumigation ou désinfection (2)
Date : ----- Traitement : -----
Durée du traitement : -----
Produits utilisés et concentration : -----

Declaration additionnelle (3) -----

Fait à Dakar, le 27/04/2009
Signature Ibrahima I SAGHA INSPECTEUR PHYTOSANTIAIRE

DESTINATAIRE DE L'ENVOI
Nom et adresse de l'expéditeur : JENEUNE
Nom et adresse du destinataire : SAN VERO BR HOLLAND
Nombre et Nature des colis : 3328 Cartons Harens Juv Bdy
Marque des colis : ✓
Quantité / Poids (Quantity / weight) : 16.640 Kg
Provenance - 1 : JENEUNE
Moyen de transport : Bureau / Nicolas Dehmus
Point d'entrée : Anters
Contenu de l'envoi : Harens Juv Bdy
Nom botanique :
Rayer la mention inutile
A remplir si le pays importateur l'exige N° Conteneur : CGOU 492521/2
Frais d'inspection =

Table des matières

Liste des abréviations-----	2
Dédicace -----	3
Remerciement -----	4
Sommaire -----	5
Introduction -----	6
Cadre théorique et méthodologique -----	9
Première partie : Diagnostic de la situation actuelle -----	18
Chapitre I : la production horticole au Sénégal-----	19
I-1 Les différents produits exportés-----	19
I – 2 : Les principales destinations des produits horticoles-----	24
I-3 : les marchés mondiaux des fruits et légumes biologiques -----	26
Chapitre II : La contribution potentielle du secteur horticole dans le développement socio-économique-----	32
II -1 : les exportations des produits horticoles-----	32
II-2 : Le PPEA et le PDMAS témoignent des possibilités de reprise des exportations-----	33
Chapitre III : Les contraintes les plus importantes au niveau de l'offre et de la demande-----	36
III – 1 : Une production horticole fortement concentrée dans les Niayes occasionne une sur - exploitation de la zone-----	36
III – 2 : Seul le 1/3 des entreprises exportatrices assurent les ¾ du volume d'exportation--	37
Deuxième partie : Analyse des résultats -----	40
Chapitre I : Les obstacles majeurs identifiés au niveau de la productivité-----	41
I -1 : les obstacles institutionnels -----	41
I – 2 : Le manque de capital d'investissement -----	46
Chapitre II : Les techniques de production et leurs impacts sur l'environnement -----	49
II – 1 : Un système qui utilise beaucoup d'intrants chimiques et dont le cadre réglementaire a beaucoup évolué -----	50
II- 2 : Les sources d'approvisionnement en intrants chimiques sont très variées, mais l'accès à ces intrants demeure difficile -----	51
Chapitre III : les contraintes liées à l'exportation des produits horticoles et les atouts du Sénégal-----	57
III – 1 : Contraintes liées à l'environnement interne-----	57
III- 2 : Contraintes liées aux produits et à l'environnement externe-----	57
III- 3 Les atouts du Sénégal dans l' d'exportation des produits horticoles-----	59
Troisième partie : Les recommandations stratégiques de développement du secteur horticole-----	66
Chapitre I: L'intégration des petits producteurs dans un système de production / commercialisation (supply chain) performant ---	67
I – 1 : Le développement de la valeur ajoutée au niveau du tissu agro-industriel du secteur, visant une performance de classe internationale -----	68
I-2 : Le positionnement de l'Origine Sénégal sur le créneau « fruitier » d'exportation -----	70
Chapitre II : La valorisation des cultures fruitières de type « familial » -----	72

II- 1 : Les projets d'investissement dans la transformation des fruits et légumes-----	75
II – 2 : Investissements et appuis stratégiques -----	76
II- 3 : Les défis à relever pour être plus compétitifs dans les marchés internationaux -----	80
Conclusion -----	84
Références bibliographiques-----	87
Annexes -----	89
Table des annexes-----	90