

~~LH 030~~

Bel

H0000095

82/03



ASSISTANCE AU CENTRE POUR LE DEVELOPPEMENT
DE L'HORTICULTURE

Projet GCP/SEN/013/BEL

PRODUCTION
COMMERCIALISATION
EVOLUTION ECONOMIQUE

&

PERSPECTIVES
DES PRODUCTIONS MARAICHIERES
AU
SENEGAL

RAPPORT FINAL

de

J. Delvaque
Expert en Commercialisation
et Planification

1380

(Le présent rapport n'a pas encore été approuvé par l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture, qui ne partage donc pas nécessairement les opinions qui y sont exprimées).

RÉSUMÉ DES CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

- Au cours des dix dernières années la production maraichère sénégalaise a sans nul doute progressé, mais l'imprécision des chiffres statistiques ne permet pas d'en évaluer réellement le montant.
- Les objectifs définis pour les Vème et VIème plans quadriennal de Développement Economique et Social, n'ont pas été et ne seront vraisemblablement pas atteints, ni en ce qui concerne la réduction des importations, ni l'augmentation des exportations.
- La production est encore trop dépendante de la multitude des petits producteurs individuels inorganisés et difficilement organisables.
- En conséquence, les résultats obtenus au C. D. H. malgré les efforts entrepris, parviennent encore difficilement au paysan de brousse.
- Il semble que les installations individuelles sauvages ne puissent plus être tolérées, et que l'avenir réside dans la promotion de groupements de producteurs responsabilisés et motivants au maximum les participants.
- Dans le secteur commercialisation la situation est restée figée surtout sur le plan national, car tributaire de la structure de production.
- Par contre, le commerce international d'exportation est parvenu à s'organiser et a sérieusement amélioré les résultats, tant dans les quantités exportées, que dans la qualité des produits et des prix de vente obtenus sur les marchés extérieurs et qui place le Sénégal dans les tout premiers rangs des pays exportateurs, pour les produits exploités : haricots verts et melons.

- Les prix de revient et de vente très élevés des légumes représentent un frein important à la consommation et à l'exportation.

Il faut rechercher les causes de cette situation dans le prix élevé des intrants et particulièrement de l'eau d'irrigation mais aussi dans la faiblesse des récoltes obtenues, dont les rendements sont par trop insuffisants.

- Pour l'avenir les corrections devront donc être effectuées surtout dans ce domaine, la seule augmentation des surfaces risquant d'être insuffisante pour assurer la couverture des besoins, qui aura à peu près doublé au cours des vingt prochaines années.

C'est pourquoi les recommandations suivantes devraient être appliquées :

Développer et favoriser

- 1 - L'installation de groupements de producteurs, avec un encadrement léger, et en tous cas interdire les établissements sauvages des petits producteurs individuels
- 2 - Parvenir à transmettre l'intégralité des résultats obtenus au C.D.H. en matière de nouveauté de fournitures (semences, pesticides, engrais) et aussi dans les découvertes de techniques culturales, au plus grand nombre possible, voire à l'ensemble des exploitants maraichers
- 3 - Réaliser la création de marchés d'expédition dans les villages des grandes régions à vocation maraichères.
- 4 - Afin de permettre aux producteurs organisés de trouver des interlocuteurs commerciaux de leur niveau, parvenir à la construction de marchés de consommation dans les principales agglomérations et plus spécialement à Dakar.

- 5 - Mettre en oeuvre tous les moyens possibles pour réduire les importations et notamment celles d'oignons et pommes de terre en restant cependant dans un cadre économiquement valable, c'est-à-dire en évitant l'utilisation de moyens de conservation plus onéreux que la valeur du produit.
- 6 - Etudier toutes les possibilités d'installer des liaisons maritimes fréquentes, rapides, régulières, et de prix adapté aux conditions particulières de commercialisation des produits susceptibles d'être exportés : tomates, poivrons et pomme de terre.
- 7 - Procéder avec la plus grande prudence et la modération possibles dans la détermination du prix d'achat des pommes de terre ou autres produits aux producteurs.
- 8 - Accorder aux Compagnies Charter de transports aériens les facilités de trafic entre le Sénégal, l'Europe et l'Afrique Equatoriale.
- 9 - S'attacher à améliorer la productivité des exploitations existantes, dont les rendements sont par trop faible avant de procéder à l'extension des superficies, afin d'optimiser les potentialités nationales.
- 10 - Mettre en oeuvre tous les moyens possibles pour permettre aux producteurs d'acquiescer tous les facteurs de production de qualité recommandés par le C.D.H. à un prix adapté et convenant à une réduction sensible du prix de revient des légumes, afin d'obtenir un produit fini à un prix concurrentiel sur les marchés étrangers et raisonnable sur le marché national.

TABLE DES MATIERES

	Page
1 - <u>Introduction ai généralités</u>	
2 - <u>La production</u>	4
2.1. Evolution quantitative régionale	4
2.2. Diverses formes de production	6
2.3. Destinations de la production	8
2.3.1. Consommation nationale	8
2.3.1.1. Importations	10
2.3.2. Exportations	13
2.3.3. Transformation	14
3 - <u>Commercialisation</u>	16
3.1. En amont de la production	16
3.1.1. Approvisionnement en semences	16
3.1.2. Approvisionnement en pesticides	16
3.2. En aval de la production	17
3.2.1. Le marché national	17
3.2.2. Les produits exportés	20
3.2.3. Le conditionnement - la conservation	22
4 - <u>Aspect économique</u>	24
4.1. Sur le plan national	28
4.2. Produits exportés	29
4.2.1. Haricot vert filet	29
4.2.2. Haricot vert mangetout	30
4.2.3. Melon	30
4.2.4. Autres	31

5 - <u>Perspectives de développement</u>	33
5.1. Plan national	33
5.2. Plan international	33
5.3. Moyens d'atteindre l'objectif	35
6 - <u>Conclusions</u>	37
7 - <u>Recommandations</u>	41

1 - INTRODUCTION ET GENERALITES

Depuis 1937, date de l'installation du premier jardin potager dans la presqu'île du Cap-Vert par Monsieur BODIN, bien du chemin a été parcouru par le maraîchage au Sénégal, et en 1971, le Ministre du développement rural et de l'hydraulique déclarait, lors d'un Conseil Interministériel "Deux événements sont survenus cette année, qui bouleverseront la situation du maraîchage connu jusqu'alors :

- le lancement du projet de Centre pour le Développement de l'horticulture
- et surtout les premiers essais de la Société BUD en cultures d'exportation....."

Le bouleversement attendu est demeuré quelque peu modeste, le second événement sur lequel beaucoup d'espairs s'étaient fondés, s'est avéré être un "feu de paille" puisque créé en 1971 il avait disparu en 1978.

Quant au projet de Centre pour le Développement de l'Horticulture, dont le rôle n'avait peut-être pas été estimé à sa juste valeur, après quelques perturbations dues notamment à ses changements de tutelle, d'abord celle du Ministère du Développement Rural, puis celle du Secrétariat d'Etat à la Recherche Scientifique et Technique, il s'est malgré tout fort bien comporté et sa troisième phase actuelle l'a amené à étendre ses installations, ses bâtiments, sa superficie qui des 8 hectares initiaux, va atteindre 40 hectares, le nombre de ses chercheurs et son champ d'activité puisqu'aux quatre sections de départ Expérimentation, Protection, Vulgarisation et Commercialisation sont venues s'ajouter l'Amélioration et la Production de semences.

Si sa présence et son utilité ont, pûrfuis à l'origine, été mises en doute, elles ne sont plus discutées au jourd'hui et son rayonnement est en passe de franchir les frontières du Sénégal, pour atteindre pratiquement tous les pays d'Afrique de l'Ouest.

Dependamment bien des efforts restent à accomplir dans le domaine maraîcher sénégalais. Un grand nombre "d'acquis" du CDH sont encore à transmettre et à adopter par le milieu production, lequel n'a peut-être pas toujours bien saisi les impératifs et les règles d'une saine commercialisation.

Il faut ajouter que si le Sénégal dispose indéniablement de facteurs favorables et de potentialités importantes de production de légumes, il n'en reste pas moins que ses possibilités restent limitées par rapport à des besoins qui en fonction de son expansion démographique considérable augmentent peut-être trop vite pour que l'offre puisse les satisfaire à temps.

D'autres éléments incontrôlables ont contrarié pendant la dernière décennie, les progrès attendus, et parmi eux la sécheresse est sans nul doute le plus important. Il est difficile d'en apprécier l'incidence réelle.

Du point de vue strictement économique, un fait demeure certain : c'est le prix très élevé des légumes au Sénégal, et l'inflation et le prix des carburants ne sauraient justifier ces augmentations. Leur effet, surtout en milieu traditionnel étant resté relativement faible, c'est donc à peu près uniquement la loi de l'offre et de la demande qui reste seule responsable dans ce domaine. En effet, la preuve en est que dans les pays développés où les deux facteurs jouent un rôle de premier plan dans le prix de revient du produit, les cours des légumes stagnent depuis plus de cinq ans, alors qu'ils ne cessent d'augmenter au Sénégal, où paradoxalement, le pouvoir d'achat du consommateur moyen a tendance à s'infléchir. Il est donc clair que l'offre est loin de suivre la demande.

Mais en outre, il faut souligner que pour un certain nombre de ces produits parmi lesquels il faut citer la tomate industrielle, le poivron, le melon, les rendements moyens généralement obtenus par les producteurs sont

faibles : 20 à 25 t/Ha pour la tomate industrielle, 50 t/Ha pour le poivron, 12 t pour le melon. Ce qui entraîne un prix de revient unitaire très élevé, qui rend le produit soit non compétitif, vis-à-vis des productions concurrentes, comme le poivron, soit très vulnérable comme le melon parcequ'il reste encore seul pour l'instant sur le marché international, mais que la situation peut changer. Il y a donc lieu d'engager et poursuivre tous les efforts pour parvenir à l'amélioration nécessaire, et inculquer au paysan les techniques qui lui permettront de mieux maîtriser sa profession.

Enfin, et concernant l'établissement d'un bilan relatif aux progrès ou améliorations obtenues depuis dix ans, les difficultés majeures restent l'imprécision des statistiques. Par suite de leur nature, de leur répartition, de leur micro dimension et de leur nombre, les productions artisanales sont très difficiles à appréhender. Il s'agit d'un mal chronique au Sénégal reconnu par tous depuis fort longtemps mais qui reste toujours sans remède. La plupart des chiffres publiés doivent être considérés avec une extrême prudence. Un certain nombre relève de l'approximation et l'interprétation des résultats obtenus à la suite de sondages ou d'enquêtes, et tiennent compte d'une certaine réalité, d'autres malheureusement sont le fruit de l'imagination ou l'invention la plus pure. Mais comment distinguer les uns des autres ?

C'est la raison pour laquelle il sera toujours très difficile d'apprécier réellement le chemin parcouru, les progrès ou les reculs en la matière, certains ne s'en plaindront cependant jamais.

Les chiffres pris en considération seront ceux des statistiques officielles, assortis pour certains d'un commentaire particulier.

2 - LA PRODUCTION2.1. EVLUTION QUANTITATIVE REGIONALE

En 1971 le rapport annuel du Ministère du Développement Rural et de l'Hydraulique publie les statistiques suivantes :

Région	Sup	Produc	Pendement moyen
Cap Vert	2 494	36 524	14,6
Casamance	42	605	14,4
Diourbel	160	2 000	12,5
Fatick	130	1 625	12,5
Fleuve (tomate industrielle)	162	6 480	40
Kaolack	397	7 265	18,30
Sine Saloum	62	472	7,6
Thies	1 289	15 310	12,6
Sénégal Oriental	Activité très faible. Pas de chiffre		
<hr/>			
TOTAL	4 736	70 276	14,8

Remarque. La région du Fleuve laisse apparaître un résultat douteux celui de la tomate industrielle 40 tonnes/Ha n'ont jamais plus été obtenus.

En 1980, les mêmes services du Ministère du Développement Rural, publient les chiffres suivants :

Région	Sup	rapport 1971	Producc	Rend t/Ha	Product rapport 1971
Cap Vert	2 544	+ 2 %	31 605	12,4	- 13,4 %
Casamance	138	+ 238 %	3 741	27,1	+ 518 %
Diourbel	298	+ 61 %	3 080	11,93	+ 54 %
Louga	527	+ 305 %	13 810	26,20	+ 759 %
Fleuve (Sénégalais)	646	+ 62 %	11 116	17,2	+ 53
Sine Saloum		Pas d'information			
Thiès	1 515	+ 17 %	20 068	13,2	+ 31 %
S. Oriental		Pas d'information			
Total	5 628		83 420		

Il convient de préciser que ces chiffres représentent des cultures développées et non des superficies cultivées. Plusieurs cultures peuvent être effectuées sur une même parcelle pendant la même campagne.

D'après ces chiffres on constaterait un recul important du facteur productivité dans la Région du Cap Vert puisque le rendement moyen serait passé de 14,6 t/Ha en 1971 à seulement 12,6 en 1980. Pour la région du fleuve le rendement de 17 t/Ha paraît relativement élevé mais il s'agit d'oignons pour la plus grande partie.

Par contre la progression de la région de Thiès apparaît comme assez légère, une augmentation de seulement 226 Ha pendant ces dix dernières années ne reflète pas la physionomie générale du maraîchage dans la région ne serait-ce qu'en considérant l'implantation pendant cette période des périmètres de Kirène et ceux de Caritas qui à eux seuls représentent plus de 350 Ha.

De plus, les installations nouvelles de petits maraîchers traditionnels sont à remarquer dans toute la partie de la région limitrophe

de celle du Cap Vert et plus spécialement vers les zones de Cayar et N'goro, ce qui est susceptible de représenter un nombre important d'hectares supplémentaires qu'il serait urgent et d'une grande utilité de recenser avec précision.

pour les autres régions la croissance indiquée, qui en valeur relative apparaît comme spectaculaire et importante reste relativement modérée en valeur absolue, les installations de 1971 étant très faibles. Il faut également s'étonner des chiffres publiés pour la région de Louga, et en particulier de celui indiqué pour le rendement. Le détail des cultures n'est pas donné pour cette région, et les recoupements sont impossibles.

2.2. LES DIVERSES FORMES DE PRODUCTION

La grande majeure partie de la production c'est-à-dire plus de 90 % (1) est assurée par les petits maraichers traditionnels, des régions du Cap Vert, de Thies, de Louga et du Fleuve (Gandiolois) plus près des jardiniers que des exploitants agricoles, jaloux de leur indépendance et dont la capacité se réduit à quelques dizaines de kilogrammes quotidiens très diversifiés et d'une qualité beaucoup trop hétérogène pour être exploitée rationnellement en commercialisation.

La tentative de production agro industrielle de BUD SENEGAL n'a laissé que peu de traces, par suite de la trop courte période de passage. (de 1972 à 1979), et le coût de son échec (près de deux milliards de Frs CFA) ne devrait pas engager les promoteurs possibles vers une autre expérience similaire.

(1) La production totale des périmètres maraichers encadrés par le Ministère du Développement Rural (SEMPRIM) pour la campagne 80/81 a été de 2 180 tonnes. Voir détail en annexe 1.

La nouvelle formule mise en place est celle des "périmètres encadrés" soit par une société à vocation charitable et évangélique comme CARITAS, soit par un organisme international comme le F.E.D. qui a limité son action aux deux exploitations de Boubab (ex BUD) et Kirène. Pour CARITAS la formule mise en place semble convertir encore que l'installation soit encore trop jeune pour en tirer des conclusions définitives. Il est nécessaire d'attendre que tous les périmètres soient devenus réellement autonomes, pour porter un jugement.

Pour les périmètres encadrés par le F.E.D. et le Ministère du Développement Rural, les résultats obtenus restent jusqu'ici largement déficitaires. Il est certain qu'il s'agit de campagnes de démarrage, et que de nombreux éléments sont susceptibles d'amélioration. Il n'en est pas moins vrai que beaucoup de problèmes semblent demeurer non maîtrisés et il n'est pas évident que le système retenu et appliqué soit le mieux adapté aux conditions humaines, physiques et économiques du Sénégal.

Mais il est également certain que c'est dans ce sens que l'avenir est ouvert. Il ne paraît pas possible de supporter dans le futur l'installation plus ou moins sauvage des petits marchands individuels dans le cadre d'une économie moderne. Mais le collectivisme total adopté comme formule dans les périmètres encadrés par le gouvernement paraît ne pas présenter de motivation suffisante au marchand, pour l'entraîner à faire les efforts suffisants afin que la production atteigne des résultats quantitatifs et qualitatifs nécessaires à la réussite financière de l'opération. Les rendements détenus ne peuvent évidemment pas assurer un revenu aux producteurs, ni même couvrir les frais de production.

C'est pourquoi il est conseillé, pour l'avenir, de revoir le problème, et de suivre ou se rapprocher du projet élaboré au C.D.H. en 1976 relatif à l'établissement d'un groupement de producteurs, sous forme

d'une unité pilote destinée à tester la formule et y apporter dans une durée de deux ou trois ans les améliorations ou modifications qui ne manqueraient pas d'apparaître pendant cette période expérimentale. L'idée générale étant d'assurer un revenu attractif au producteur en lui permettant d'utiliser des outils de travail modernes et bien adaptés en lui allouant au départ une légère subvention pour son installation, et une quantité de crédit à moyen et court termes, ne dépassent pas ses possibilités de remboursement, de paiement d'intérêts et de constitution d'amortissement pour le remplacement du matériel usagé. La gestion rigoureuse d'un tel établissement est possible, elle n'est certes pas facile, mais n'est-ce pas le tribut ou le rançon du progrès ? Ce système sous-entend une libre participation des adhérents, qui devront aussi être sélectionnés quant à leurs qualités professionnelles et morales.

2.3. LES DESTINATIONS DE LA PRODUCTION

Trois grandes destinations se partagent cette production marchande sénégalaise :

- La consommation nationale
- L'exportation
- La transformation

2.3.1. La consommation nationale

Est de loin la plus importante des destinations, puisqu'elle représente plus de 90 % de la production globale. Cependant, par suite de la saisonnalité de la production provoquée surtout par les conditions climatiques défavorables, particulièrement à la culture des légumes dits "de type européens", pendant la saison humide de juillet à octobre, il s'avère que le Sénégal est encore pour l'instant incapable d'assurer la totalité de ses besoins. Les importations sont encore hélas nécessaires. Leur importance sera décrite plus loin.

La consommation nationale est satisfaite selon deux voies parallèles mais différentes, et qui prêtent souvent à confusion lorsqu'il s'agit des statistiques officielles. En effet, celles-ci englobent toutes les productions qu'il s'agisse de petits jardins destinés à la consommation personnelle ou de petites exploitations installées en vue d'une production lucrative. C'est la raison pour laquelle le taux d'autoconsommation publié par les statistiques et qui atteint 30 % paraît quelquefois énormément élevé. C'est bien pourquoi il y a confusion. Trop souvent en termes européens on considère les chiffres publiés comme des productions destinées au commerce. En fait au Sénégal, sur les 80 000 à 90 000 tonnes estimées globalement produites 55 à 60 000 tonnes seulement sont destinées à la vente et lorsqu'on déduit les exportations de l'ordre de 5 000 tonnes, il ne reste plus que 50 à 55 000 tonnes pour l'approvisionnement du marché national.

La consommation est très inégalement répartie selon que l'on considère la population rurale ou urbaine, et selon les couches de revenus. Elle est très faible chez certains ruraux au pouvoir d'achat minimum, qui doivent se contenter de leur production personnelle qui peut être insignifiante dans certains cas ou plus ou moins correcte, lorsque les circonstances le permettent (disponibilité en eau), elle peut être importante et voisines des consommations européennes pour les classes aisées, aux revenus importants, et chez les expatriés pour lesquels la consommation de légumes demeure un besoin alimentaire primordial.

L'agglomération Dakar-Dikine qui doit compter actuellement environ un million d'habitants, reste le marché de loin le plus important du Sénégal, non seulement à cause de sa population et le niveau élevé de son revenu moyen, mais aussi par suite de l'hébergement hôtelier lié à l'importance du tourisme et également son activité dans l'avitaillement des navires.

A quelques exceptions près tous les légumes européens sont produits pour être consommés au Sénégal et s'y ajoutent Les légumes de type africain tels que le gombo, le diakhaton (aubergine amère) le bissop ou oseille de guinée, patate douce, etc... Parmi les légumes courants les plus consommés sont dans l'ordre : l'oignon, la tomate, le chou, La pomme de terre qui fait l'objet d'importations importantes est davantage consommée par la population non africaine, européenne ou arabe (Libanais) que par les Sénégalais qui l'utilisent surtout pour des cas exceptionnels fêtes religieuses ou familiales.

Il est difficile de chiffrer avec précision la consommation réelle de légumes au Sénégal.

Tous les chiffres publiés ne sont que le résultat de calculs plus ou moins exacts ou imaginaires.

On ne peut ici que reprendre les bases de l'étude pour la planification des cultures maraichères au Sénégal où l'approche du problème entraîne les estimations des besoins de la population par région et par catégorie d'habitant et qui sont reproduites en annexe 4.

Pour 1980 ces besoins seraient de l'ordre de 106 000 t. En tenant compte des chiffres de production et d'importation publiés il semble bien qu'ils soient loin d'être couverts ce qui explique le prix élevé des légumes au Sénégal et à Dakar en particulier, la demande dépassant l'offre dans une trop grande proportion.

3.1.1. Les importations

Le tableau ci-joint, en annexe 2, une comparaison entre les importations de légumes frais d'une période moyenne de 1966 à 1970 par rapport à 1980. Si en tonnage total elles n'ont augmenté que de 19,75 %, en valeur elles sont passées de quelques 500 milliards de Frcs CFA à plus de deux milliards en 1980 soit en valeur relative une augmentation de 254 %.

L'examen de ce tableau fait apparaître que si certaines spéculations telles que les pommes de terre et les choux ont peu évolué en quantité - certaines comme les tomates, salades, champignons ont sérieusement diminué - et d'autres ont pratiquement complètement disparus tels, les légumes en cosse : haricots, petits pois ; artichauts et quelques uns classés en légumes divers tels que les choux fleurs, les asperges les concombres et les courgettes qui sont devenus insignifiants.

Par contre, l'augmentation reste relativement importante pour les oignons, et les légumes racines comme les carottes.

Le chiffre de 12 435 tonnes pour les oignons entraîne deux observations :

- D'une part que le Sénégal est encore éloigné de l'autosuffisance pour le produit

- Et que les progrès réalisés sont insuffisant par rapport à l'aggravation des besoins due à l'expansion démographique. En effet, si les importations d'oignons représentaient 2,02 kg par tête d'habitant en 1971 (1) ils en représentent 2,17 en 1980.

De nombreux efforts vont donc rester à accomplir.

En fonction, des différentes disponibilités en facteurs naturels de production, et climatique, et aussi des besoins selon leur population, les régions du Sénégal doivent être considérées chacune dans un cadre particulier. C'est pourquoi il est recommandé de se reporter pour la réconciliation aussi voisine que possible de l'autosuffisance en matière de productions marchandes à "l'Etude pour une planification des productions marchandes au Sénégal".

Dependant, pour en revenir au prix des produits d'importation et notamment ceux des oignons et des pommes de terre, on constate un certain

(1) D'après les chiffres de population publiés par le DDA Compagne 1979/80

nombre d'anomalies. Par exemple : le prix des pommes de terre de semence a varié de 34,94 FCFA en 1970

à 77,79 FCFA en 1980 soit une augmentation de 114 %

Par contre celui de la pomme de terre de consommation est passé de 12,88 FCFA en 1970 à 55,45 en 1980, soit une augmentation de 229 %, représentant exactement le double de la semence.

Au Marché d'Intérêt National de Rungis le prix moyen annuel pendant la même période variait de 0,20 Franc Français le Kg en 1971 à 0,45 F en 1980.

En ce qui concerne l'oignon à l'importation, on note le prix de 21,56 Frc CFA en 1970 et 79,36 en 1980 soit une augmentation en valeur relative de 168 %. A Rungis, les mercuriales s'établissent aux cours moyens de 0,55 F en 1971 à 1,40 F en 1980 soit 156 % d'augmentation.

On comprend mal la distorsion du prix de la pomme de terre de consommation.

Il faut insister sur l'importance de ce problème du prix des produits importés, car il constitue dans un certain nombre de cas, une base de départ pour l'établissement du prix des produits locaux, au démarrage de la saison de production. Pour les tomates par exemple, le prix de détail s'établit entre 500 et 1200 FCFA le Kg à partir des mois d'août/septembre pour une origine française ou espagnole. Ce prix va s'infléchir légèrement en décembre avec l'origine marocaine et se situer^a près de 500 à 600 F le kg. Les premières tomates de production sénégalaise, qui en général proviennent de la région du Fleuve en janvier, se traitent au détail au prix de 400 à 450 Francs. Ainsi en février 1982, au C.D.H. la récolte de tomate d'une culture réalisée par la section vulgarisation, s'est vendue à une moyenne de 125 FCFA au stade production.

2.3.2. Les exportations

C'est probablement le secteur d'activité du maraîchage qui a subi la plus de fluctuations dans les dix dernières années.

Encore timide en 1970 puisqu'il atteignait à peine 1 000 tonnes. (Si l'on exclut des statistiques douanières les produits réexportés) dont 780 tonnes de haricots verts, le véritable décollage paraissait bien avoir lieu en 1972/73 avec les premières réalisations de BUD SENEGAL et Lus chiffres atteignaient déjà 3 200 tonnes. BUD à elle seule totalisait plus de 1 800 tonnes dont pour la première fois 253 tonnes par voie maritime.

La pointe des exportations maraîchères sénégalaise va se situer en 1975/76 et 1976/77 et 1977/78 et atteindre respectivement 10 254 tonnes dont 7 600 pour BUD (5 300 par mer), 10 113 dont 6 211 pour BUD (4 437 par mer) et 9 145 dont 6 072 pour BUD (3 092 par mer). Depuis elles ont baissé à 6 175 t en 1978/79 avec 3 050 pour la BUD (1 110 par mer) pour descendre à 4 508 en 1979/80 en totalité par voie aérienne, BUD ayant disparu et remonter légèrement à 5 210 t en 1980/81. (v. Annexe 5).

De la large gamme initialement exportée par BUD - avec haricots-verts, melons, poivrons, piments, aubergines, tomates, courgettes, concombres, laitues, fraises, glafeuls, saules les quatre premières espèces sont encore exploitées. Les pommes de terre qui ont marqué la campagne 1975/76 avaient été expédiées sur la Côte d'Ivoire par voie maritime. Le prix d'achat fixé aux producteurs sénégalais par la suite n'a plus permis ces transactions.

Il faut noter également que seules se maintiennent les exportations sur l'Europe, et par voie aérienne. Ce qui conditionne le nombre de produits, étant donné le prix élevé du fret.

Le nombre des exportateurs qui a tendance depuis deux campagnes à augmenter au début de chacune d'elle, se stabilise en cours d'année. Il

reste toujours compris entre 18 et 25 avec une dominance constante de quatre ou cinq principales qui réalisent à elles seules plus de 75 % du tonnage.

On signalera une tentative d'évacuation de mangues en 1980, par voie maritime, avec l'utilisation de containers frigorifiques. Ce procédé a été abandonné l'année suivante, par suite de résultats décevants obtenus. Il faut rechercher l'origine de ceux-ci dans plusieurs directions :

- le manque d'expérience des utilisateurs pour l'emploi de ces containers : réglage de la température, du pourcentage d'humidité relative, de l'aération et l'évacuation des gaz nocifs : gaz carbonique et éthylène
- le coût passablement élevé de location, transport livraison, (plus de 80 FCFA au Kg)
- Enfin, le manque d'informations sur les critères de maturation des mangues : % de jus
taux d'extrait sec
rapport E/A (extrait sec sur acidité)

Bien que ces produits n'appartiennent pas au maraîchage il faut souhaiter que ces différents critères soient établis déterminés et publiés par les organismes spécialisés, dans les meilleurs délais, la profession en ayant un besoin urgent pour la réussite de ses opérations.

2.3.3. La transformation

Elle concerne surtout le tomate dont le principal objet reste le concentré.

En effet, les besoins nationaux pour ce produit sont réellement considérables. En 1970, les importations s'élevaient à plus de 7 000 tonnes, en 1979 elles atteignaient encore 7 800 tonnes malgré les efforts engagés

par le Sénégal pour développer sa production qui s'élevait pour la même année à peu près à 9 000 t en production brute de tomate soit environ 1 800 tonnes de concentré.

La satisfaction de la totalité des besoins prévu pour la fin du 6ème plan en 1985 sera sans doute difficilement atteinte ; les progrès s'avèreront plus lents que prévu.

Durant les dix dernières années quelques tentatives de mise en conserve de différents légumes ont généralement connus de s résultats peu encourageants, quand elles ne sont pas matérialisées par des pertes sévères

La plus importante d'entre elles se situe en 1977, et est une des conséquences de la sécheresse dont l'Europe de l'ouest fût la victime en 1976. Par suite du déficit enregistré à l'époque et notamment en conserves de haricots verts, quelques industriels, français pour la plupart avait imaginé pouvoir rétablir l'équilibre avec une production et une mise en conserve depuis le Sénégal.

Comme en d'autres domaines, l'improvisation solutionne rarement les problèmes, et malgré les quelques mille tonnes de haricots mis en boîte, le produit s'est révélé pratiquement invendable lors de son contact avec la clientèle, tant sa qualité s'était révélée différente de celle habituellement proposée.

Dus essais furent également mis en oeuvre pour des tomates entières, des poivrons, etc., et même selon une certaine publicité pour une préparation : tomates, aubergines, poivrons etc., dénommée "Ratatouilly" qui aurait dû être l'élément de sauvetage d'une Société en péril n'ont pas été suivis de concrétisation matérielle.

3 - COMMERCIALISATION

3.1. En amont de la production

Pour un certain nombre de facteurs de production, quelques problèmes se posent au niveau de leur approvisionnement par le paysan, il s'agit surtout des semences et des produits phytosanitaires.

3.1.1. L'approvisionnement en semences

Le C.D.H. afin de découvrir les variétés susceptibles de procurer les meilleurs résultats au point de vue quantité, qualité, résistance aux maladies etc... s'est adressé à une très large gamme de producteurs de semences répartis dans les parties du monde présentant les caractéristiques physiques les plus voisines ou semblables que celles du Sénégal.

Dans un certain nombre de cas, les variétés à retenir par suite de leurs nombreuses qualités provenaient de pays parfois fort éloignés, mais surtout avec lesquels le Sénégal n'entretenait aucune relation commerciale.

Or les commerçants semenciers établis ici, sont tous plus ou moins attachés et liés financièrement à des firmes spécialisées françaises ou pour le moins européennes.

D'autre part, le contrôle des changes, si les fournisseurs habitent dans un pays situé hors de la zone franc, constitue un obstacle difficile à franchir, ce qui impose des contraintes administratives dont la complication et la longueur parviennent à rendre toute opération pratiquement impossible.

Enfin, dans bien des cas, les quantités de semences à commander sont d'une faiblesse telle, qu'elles n'intéressent même plus le fournisseur éloigné.

3.1.2. L'approvisionnement en produits phytosanitaires

Il a été constaté que les grandes firmes productrices de pesticides

ne sont que peu ou pas représentés au Sénégal. En outre nombre de produits ne sont pas disponibles par suite des faibles quantités utilisées ou commandées.

De plus, les spécialités phytopharmaceutiques mises au point et expérimentées en Europe, ont parfois un autre comportement au Sénégal.

Si bien que la lutte contre les ennemis des cultures s'avère parfois très difficile, et très décevante soit parce que les moyens ne peuvent être mis en oeuvre, soit parce que les produits sont loin d'avoir l'efficacité qu'on en attendait.

Il serait cependant d'une importance primordiale d'y porter un remède, tant dans l'approvisionnement des semences que dans les produits, sans quoi toute l'oeuvre du C.D.H. risque de n'être que trop partiellement positive. Si aucune firme privée ne s'intéresse au problème, il faut que les associations ou fédérations nationales de groupements de producteurs, ou coopératives le prennent en charge et lui trouve une solution en assurant les services indispensables aux maraichers.

3.2. En aval de la production

3.2.1. Le marché national

Malheureusement dans ce domaine, il est difficile de parler d'évolution dans les dix dernières années.

L'anarchie constatée et décrite dans les nombreux rapports traitant de la question, se maintient dans une remarquable santé. Elle aurait plutôt d'ailleurs tendance à croître, se développant au même rythme que l'expansion démographique et dans les grandes villes que l'extension plus ou moins contrôlée d'un urbanisme galopant et sauvage.

Les décisions d'organisation et de création de marchés tant au stade production, qu'à celui de la distribution, sont restées parfaitement sans effets.

Presque chaque semaine on assiste à la naissance d'un nouveau marché de détail dans un quartier ou l'autre d'une grande ville et surtout de Dakar. Le processus est le suivant : au début il s'agit de quelques détaillantes qui proposent de minimes quantités de légumes étalées à même le sol. Quelques temps après, il s'agit de plusieurs dizaines d'opérateurs et les étals se sont améliorés, il s'agit alors de petites tables. Ensuite c'est le stade de l'auvent. Et le marché est créé.

D'autres genres de commerces ne manquent pas de se joindre aux premiers.

Concernant les légumes, les transactions se font bien entendu, soit à la pièce, soit au tas, et les prix atteignent des sommets difficilement imaginables. On citera le cas de l'oignon revendu 35 Frs la pièce, ce qui représente environ 280/300 Frs le Kg, alors que le cours du marché s'établissait autour de 140F/Kg pour un même produit de qualité identique.

Et cependant, périodiquement on reparle du "Marché de Gros" dont on ressort la dossier mis à jour par une "commission ad'hoc" entre 1973 et 1976, mais pratiquement enterré depuis lors.

La nécessité d'une semblable installation est tellement évidente qu'il ne semble pas nécessaire d'y revenir, mais il convient toutefois d'ajouter que plus l'écart augmente, plus grande sera la difficulté pour cette création. A l'heure actuelle, le nombre de revendeurs au détail, plus ou moins sauvagement et illégalement installés, leur énorme répartition entre Guediawaye, Pikine, Gambéréne, La Patte d'Oie, Grand Yoff, Grand Dakar, etc. ., va très bientôt rendre toute remise en ordre totalement impossible.

On reprendra encore une fois les recommandations déjà faites de nombreuses *fois. autres.*

L'organisation de la commercialisation passe par deux voies pratiquement obligatoires.

D'abord, la mise en place dans les villages des régions de production de petits marchés d'expédition, sur lesquels les principaux grossistes pourraient venir s'approvisionner, et où les producteurs pourraient confronter la nature, la qualité et surtout le prix obtenu en fonction de l'un ou de l'autre. Ils pourraient alors se défendre vis-à-vis des intermédiaires "Bana Bana" contre lesquels ils n'ont aucun moyen actuellement.

Il est certain que ces derniers opérateurs sont utiles, parfois même indispensables, mais il est non moins vrai, que le marchand doit pouvoir lutter à armes égales, ce qui n'est pas le cas actuellement, si l'on considère son éloignement et son impossibilité d'être honnêtement, régulièrement et rapidement informé de l'évolution des cours de la marchandise.

Or, le marché, qui réunira aussi bien un grand nombre d'acheteurs que de vendeurs, permet cette diffusion et actualisation de cette information. Etabli à proximité de l'exploitation du paysan, il permet à ce dernier de s'y rendre régulièrement.

La seconde voie est celle du marché de distribution lequel installé à la périphérie de l'agglomération regroupe tous les apports provenant des marchés de production.

Si ces deux conditions commerciales ne sont pas respectées, il deviendra impossible d'organiser la production. En effet, les groupements de producteurs seront incapables de vendre leurs productions à partir d'une certaine importance, et à un prix valable, puisqu'ils ne pourront trouver d'interlocuteurs susceptibles d'acheter à ce niveau quantitatif.

Il se reproduire constamment, l'incident dont furent victimes les paysans de la périphérie de SENPRIM en 1980. Un camion de 6 tonnes de tomates n'a pu trouver acquéreur sur aucun marché de détail de Dakar. Ce

chargement dépassent largement la capacité d'absorption de chaque marché. Alors que sur un marché de gros alimentant DAKAR cette quantité serait passée sans difficulté en totalité.

Il est bien évident que dans ces conditions de désordre, il soit pratiquement impossible d'obtenir une mercuriale significative, les cours d'un même produit de même qualité peuvent varier du simple au triple, voire au quadruple, selon leur mode ou leur point de vente. Comment dans ces conditions tenter de déterminer les marges prises par les différents opérateurs, intermédiaires bana bana, à tous les stades depuis le producteur jusqu'au détaillant ?

Comment également pouvoir corriger les pertes énormes au cours des transports, des manutentions subies par les légumes ? Où, quand et comment intervenir ?

Toutes ces questions resteront sans réponse.

Il reste une certitude, la rémunération discutable du producteur qui dans bien des cas risque de ne pouvoir vendre sa marchandise qu'à un prix très éloigné de la vérité et l'exploitation quelque peu éhontée du consommateur qui achète ses légumes à des prix dépassant souvent l'imagination. (voir annexe 6 - "Evolution annuelle du prix des légumes au détail à Dakar").

3.L.2. La commercialisation des produits exportés

Bien que représentant une proportion quantitative relativement faible de la production nationale, les exportations de produits maraichers au Sénégal font l'objet d'une activité, d'une importance non négligeable surtout sur le plan financier et économique.

Elles sont en effet constituées, pour l'essentiel, d'un certain nombre de produits nobles de valeur intrinsèque élevée, qui exigent des

frais de conditionnement et de transport très importants p o u r être mis en marché dans des conditions commerciales satisfaisantes.

Il s'agit du seul secteur dans lequel la section commercialisation du C.D.H. a pu intervenir d'une manière concrète et positive.

C'est en effet grâce aux efforts conjugués d'un petit nombre d'exportateurs et du C.D.H. que p u t être créée en 1974 l'Association des exportateurs de productions agricoles d u Sénégal "ASEPAS" q u i depuis fonctionne pour la satisfaction de toute la profession et d e s activités auxquelles elle se rattache : coopérative des producteurs, semenciers, fabricants d'emballage, transitaires et transporteurs.

Cette organisation a p e r m i s aux producteurs sérieux de s'assurer un revenu honnête, pratiquement garanti puisque les achats sont effectués sur la base d'un prix minimum assez largement supérieur au prix de revient du produit,

Par ailleurs, elle a assaini la profession, en associant l'utilisation du Fret, aux quantités de semences distribuées aux maraichers.

Grâce à cette discipline librement consentie et relativement bien appliquée, certains progrès ont p u être réalisés, d'une part dans l e quantité exportée, mais aussi dans la qualité, qui se matérialise par les prix de pointe très souvent obtenus sur les places étrangères et particulièrement celle de RUNGIS e n France.

Mais il faut de nouveau répéter que par suite des impératifs commerciaux propres aux produits végétaux périssables et plus spécialement aux fruits et légumes, c'est-à-dire :

- la présence permanente sur un marché pendant la plus grande partie possible de la saison de production
- la régularité e t la fréquence des expéditions
- la constance de la qualité présentée au client,

le Sénégal reste lié aux moyens de transport.

Étant donné sa situation géographique, et pour les principales destinations concernant les productions marchandes exploitables à l'exportation, ces moyens se réduisent à la voie maritime ou la voie aérienne. La voie terrestre - rail ou route - restent d'un intérêt limité aux pays voisins, qui ne représentent qu'un marché de petite dimension.

Or, jusqu'à ce jour, la voie maritime est restée inutilisable, car elle ne correspond à aucun des besoins précédemment exposés, et surtout ni régularité, ni fréquence, ni certitude de rotations. C'est une des raisons de l'échec de SUD-GENESAL, qui avait pensé pouvoir réaliser la majeure partie de ses expéditions par son intermédiaire. Dans plus de 75 % des cas, les navires ne respectaient ni leurs horaires, ni leur programme de chargement, il était illusoire dans ces conditions d'espérer des résultats positifs.

Le seul moyen disponible et sûr demeure donc l'avion, mais avec ses propres contraintes : tarifs de fret extrêmement élevés, et volumes limités. Par contre des qualités pratiquement parfaites quant à la régularité, la rapidité, la conservation de la fraîcheur du produit.

Le principal goulot d'étranglement reste les tarifs. Seules quelques espèces de valeur de vente élevée sont capables économiquement de supporter ces lourdes charges. Leur étude sera détaillée dans le chapitre "Aspect économique".

3.2.3. Conditionnement

Seules les productions marchandes destinées à l'exportation font l'objet d'un véritable conditionnement. Rien n'existe réellement pour la marchandise traitée sur le marché national.

Aucune réglementation n'étant établie, (elle servirait de toute façon inopposable, par suite de l'absence de structure de base) les productions sont logées tant bien que mal dans les corbeilles traditionnelles ou dans les sacs.

Ceux-ci conviennent bien aux bulbes : oignons, et aux racines (carottes, pommes de terre, patate douce, manioc, navets), mais malgré leur peu de fragilité, moins bien aux choux pour lesquels ils sont aussi utilisés.

Aucune indication de qualité ne permet d'orienter l'acheteur.

Conservation - Magasinage - Stockage

Les conditions de la saison humide rendent difficile la conservation des produits à l'état naturel.

Or, la rupture de culture pendant les trois mois de juillet - août et septembre, entraîne une absence de production jusqu'au mois de janvier suivant, la plupart des espèces exigeant un délai de trois mois entre leur semis ou plantation et leur récolte.

Pour couvrir la totalité de ses besoins, et notamment pour les oignons et les pommes de terre, le Sénégal devrait donc les conserver pendant environ 6 mois après leur récolte.

Par suite du coût très élevé de l'opération qui varie entre 6,5 et 10 frs le Kg par mois, l'entreposage frigorifique s'avère d'une utilisation pratiquement impossible. Ce serait charger le produit de frais insupportables pour sa valeur. Il faudrait donc envisager uniquement les conditions naturelles. Or six mois représentent une durée importante et il convient sans doute de rester prudent, avant d'affirmer que les variétés réputées de bonne conservation puissent se comporter sans incidents pendant une période aussi longue.

Par l'utilisation des petits séchoirs mis au point par la section du C.D.H. pour les oignons, il est à peu près certain qu'avec des variétés choisies pour leur bonne conservation il soit possible d'atteindre 3 ou 4 mois sans problème, et pour des quantités importantes.

Vouloir aller au-delà entraîne des risques qu'il serait sans doute imprudent de courir.

Pour les pommes de terre, la question trouve moins facilement de réponse. Il serait en tout cas indispensable que les paysans cessent de la cultiver dans les bas-fonds de Niayes. Mais même récoltée dans de bonnes conditions après une culture en sol dur c'est-à-dire léger et non gorgé d'eau, il sera sans doute difficile de conserver en bonne condition les tubercules au-delà de 2 ou 3 mois si l'on utilise pas le froid.

4 - ASPECT ECONOMIQUE

Il apparaît nécessaire d'approfondir cette question. Il est évident que les plaintes des producteurs qui estiment tous jours être la victime des commerçants sont parfois voire souvent exagérées. Certes, les opérateurs qui entrent dans le circuit ne sont peut-être pas tous jours véritablement aussi raisonnables et mesurés dans leurs prises de bénéfice qu'on aimerait qu'ils soient. Ce n'est pas pour autant qu'ils réduisent les maraichers à la misère.

Au Sénégal et en milieu rural deux manifestations extérieures sont le signe d'une réussite sociale et d'une atteinte de l'aïeance : il s'agit de l'habitation construite en "dur" et du pèlerinage à la Mecque.

Il faut bien survenir que dans les villages à vocation maraichère du Cap Vert et même plus récemment chez les paysans de Kirène, les constructions en dur sont pratiquement largement dominantes, et que les "Hadji" sont de plus en plus nombreux.

Comme à peu près tous les paysans du monde, le producteur sénégalais est rarement satisfait du prix payé par les commerçants et du système de commercialisation appliqué aux légumes. Sa plus grande réclamation consiste à tenter d'obtenir un prix garanti fixe pour toute la campagne,

pour chacune de ses productions. Ce qui est parfaitement incompatible avec la nature périssable, saisonnière, délicate et fragile de la production maraîchère.

Il faut également préciser qu'il est très difficile d'obtenir de la part du maraîcher les informations exactes nécessaires pour réaliser une étude précise sur le sujet économique. Ni les dépenses pour les intrants ni les quantités récoltées et vendues, ni les prix obtenus, ne sont volontiers communiqués soit dans leur véricité, soit dans leur totalité.

Malgré au C.D.H. et surtout aux essais réalisés à une certaine échelle par la section pré vulgarisation, il est possible d'approcher ces éléments. Sans nul doute avec une différence par rapport au maraîcher, mais néanmoins en serrant la réalité, du point de vue rendement et aussi et surtout prix de vente.

M. A. Seck, le nouveau titulaire du poste d'économiste à la section commercialisation a effectué une étude comparative des prix de revient pour certains légumes entre le milieu traditionnel et les périmètres encadrés SENPRIM. L'utilisation de ces données de base permet d'effectuer un certain nombre de calculs avec une chance de certitude.

D'après M. Seck, le prix de revient Ha, s'établit ainsi :

Légume	Secteur Traditionnel	Périmètres SENPRIM
Pomme de terre	1 087 050	1 080 176
Haricot	750 075	861 053
Tomate	1 278 417	1 883 536
Chou	1 074 812	1 870 450
Aubergine	1 113 243	
Piment	1 045 224	1 090 118
Melon		1 090 750
Poivron		1 007 633

En règle générale, la charge la plus lourde est représentée par le poste irrigation pour deux raisons : la consommation importante exigée par les légumes et qui se situe en moyenne à 80m³/Ha/jour et par le prix unitaire du m³ d'eau rendu à disposition de la plante et qui atteint dans presque tous les cas une valeur voisine de 60 à 70 Frs CFA quelque soit le mode d'irrigation utilisée.

Pour obtenir un prix de revient unitaire au kg à partir des chiffres ci-dessus, il faut faire intervenir l'élément productivité c'est-à-dire le rendement en kg/ha.

Les périmètres SENPRIM retiennent les chiffres suivants dans l'établissement de leurs comptes prévisionnels

Pomme de terre	20 t/Ha		
Haricot	7 t/Ha	100 % exportable	
Tomate	20 t/Ha	50 % exportable	50 % vente locale
Chou	20 t/Ha		100 % vente locale
Piment	10 t/Ha	100 % exportable	
Melon	12 t/Ha	85 % exportable	15 % vente locale
Poivron	10 t/Ha	65 % exportable	35 % vente locale

Ces valeurs, retenues pour l'établissement de prévisions sont relativement faibles, ce qui est raisonnable compte tenu de leur utilisation, mais elles aboutissent aux résultats suivants en prix de revient au kilo comparés au prix d'achat proposé par les commerçants (produits exportables)

	Prix Je revient	Prix Jo vente	
Pomme de terre	94	95	Prix officiel
Haricot (mangetout)	123	115	
Poivron	72	95 export 40 v locale	
Tom--te	94	vente locale	
Chou	93	" "	
Piment	109	115	
pelon	137	175	
Poivron	100	57	

Jusqu'ici, les rendements obtenus ont été inférieurs aux prévisions. On peut se demander comment les responsables peuvent engager une campagne dans ces conditions. La réponse en est simple - et le problème résolu-p-r l'utilisation des subventions.

Pour l'agriculteur privé il n'est pas de même, malheureusement, mais apparemment il travaille dans de meilleures conditions, sans quoi il aurait dû depuis longtemps abandonner la profession.

En appliquant les mêmes rendements à ces frais, le prix de revient unitaire serait le suivant :

	Prix Je revient	Prix Je vente
Pomme de terre	54	35 (officiel)
Haricot (filet)	107	135
Tomate	64	fluctuation marché Je 60 à 150
CHOU	64	Je 40 à 100
Aubergine	64	Je 40 à 100
Piment	104	115

Or il est connu : que leur rendement en haricot vert se situe aux environs de 9 t/Ha, que pour les tomates il est de 25 à 30 t et pour les choux également.

4.1. sur le plan national

Le prix d'achat des tomates au producteur varie de près de 150 Frs en début de saison et chute jusqu'à 60 en pleine production. (Il a atteint 350 Frs pendant l'hivernage) pour des marchandises de bonne qualité.

Sur une base de 25 t/Ha le maraicher est donc susceptible d'être légèrement gagnant (prix de revient à 51 Frs du kg) mais sur 30 t/Ha soit, 42 Frs il peut espérer une rémunération confortable.

Il en est de même pour les choux, dont les rendements peuvent atteindre 40 t/Ha sans grande difficulté.

Il est évident que lorsqu'on confronte ces chiffres à ceux de l'annexe 6, il apparaît que l'organisation du système commercial au Sénégal pour les fruits et légumes exige une sérieuse et rapide amélioration.

Il faut ajouter que la solution ne se trouve vraisemblablement pas dans la généralisation de la formule appliquée pour les pommes de terre, c'est-à-dire un encadrement total, surtout pour les espèces très périssables. Il s'agit seulement d'installer des points d'accueil sur lesquels la marchandise et les opérateurs pourront être rassemblés dans les meilleures conditions possibles et où pourront s'exercer efficacement certains contrôles indispensables : prix - qualité - hygiène - etc...

Pour le moment l'énorme différence entre le prix d'achat producteur et le prix de vente consommateur ne peut s'expliquer que par un trop grand nombre de prises de bénéfices intermédiaires ou par des pertes en proportion exagérées. En effet, les transports ne sont en général pas

très élevés, les distances entre lieux de production et points de vente détail restant relativement courtes, et les charges relatives au conditionnement pratiquement inexistantes, mais l'absence de cette opération coûte certainement très cher indirectement au produit, par suite des pertes sévères qu'elle entraîne.

4.2. produits exportés

Dans ce secteur, il est beaucoup plus aisé d'établir des calculs, le milieu général étant beaucoup plus transparent, les informations relativement faciles à obtenir surtout avec un coefficient de vérité beaucoup plus élevé que pour les transactions nationales.

Pour les deux grands produits exploités à l'exportation soit haricots verts et melons, voici quels sont les postes retenus.

4.2.1. Haricot vert filet

L'achat par les négociants du produit tout venant brut de cueillette s'effectue en principe sur une base de prix commun établi pour chaque campagne et varie selon la saison à l'intérieur d'une fourchette comprise pour la campagne 81/82 entre 120 et 180 Frs.

L'annexe 7 met en relief les différents postes et démontre qu'en moyenne le prix de vente doit atteindre 11,5 FF au stade de gros pour couvrir les frais.

Pour cette campagne, alors que la profession redoutait au départ les effets de la crise économique, on peut dire que les cours se situent à un bon niveau tout au moins pour un produit de qualité convenable et régulière. Le mauvais passage traditionnel du marché entre le début janvier et le 15 ou 20 février a été franchi cette année sans effondrement spectaculaire des cours qui se sont maintenus entre 10 et 14 FF pour le fin et 14 - 20 pour le très fin

Il faut rappeler que lors de la campagne 75/76 pour la même marchandise, le total des frais s'élevait aux environs de 8 FF. Les cours de vente à l'époque s'étalaient entre 6 et 14 FF,

4.2.2. Haricot vert mangetout

Les expéditions de ce produit se sont développées de nouveau depuis deux ans. En effet, après avoir été mises en train par BUD Sénégal lors de son installation, elles avaient été pratiquement abandonnées à la suite des mauvais résultats obtenus.

La consommation s'est réveillée en 1979-80 et la position internationale du marché de Rungis a facilité son développement par suite de ses possibilités d'approvisionnement des pays limitrophes : Belgique, Allemagne, Suisse, dont les acheteurs consentent à payer maintenant un prix plus élevé, capable d'amortir les tarifs de fret aérien.

En annexe 8, on trouve le détail des frais dont le total s'élève à l'équivalent de 9 FF alors que les cours de vente oscillent entre 10 et 16 FF le Kg.

4.2.3. Melon

Un très bon courant d'affaires s'est établi avec cette espèce, dont les tonnages expédiés progressent d'année en année et ont tendance à s'étaler tout au long de la saison alors qu'ils se limitaient au début à la période mars-fin mai.

Le prix payé par les exportateurs au producteur sont très élevés, 175 Frs CFA le Kg pour une qualité comportant à peu près 5 à 10 % d'exportable.

Le détail des frais figure dans l'annexe 9, leur total s'élève au montant de 11,50 FF,

Cette spéculation demeure fort rentable par suite des cours de vente qui généralement se maintiennent très élevés pendant la plus grande partie de la campagne. Ce qui, probablement explique l'augmentation des exportations. On relève des prix au M de Rungis oscillant de 12 à plus de 20 FF le kg, pour une belle qualité. Or les progrès réalisés par les producteurs sénégalais dans leur culture, et surtout leurs conditions de récolte, leur permettent de parvenir maintenant à obtenir une excellente qualité moyenne qui se trahit par ces résultats encourageants.

4. 4. 4. autres légumes

A part ces trois produits qui représentent plus de 85 % du total des exportations, il faut noter par ordre d'importance : les poivrons, les piments, les tomates cerises, les mangues.

POIVRON

Bien qu'il ait été largement démontré et prouvé que l'étroitesse du créneau pendant lequel le cours de vente autorisant l'utilisation du fret aérien, rendait l'exportation de ce produit extrêmement délicate, fragile et risquée, chaque année on assiste à une reprise de certains contrats et la programmation des cultures. Or il est à peu près certain que compte tenu des faibles rendements, des charges à l'export, le résultat soit négatif en fin de course, par suite des prix proposés sur les marchés d'Europe par les pays concurrents beaucoup mieux placés géographiquement et techniquement que le Sénégal. Mais la profession, tant au stade de la production qu'à celui de la commercialisation, doit s'estimer obligée de jouer à prendre ce genre de risques, et il devient alors inutile de pousser les commentaires plus en avant. (Voir détail des frais en annexe 9).

Le marché national est pratiquement inexistant.

piment

Ce produit dont les cours enregistrent des fluctuations très importantes, peut cependant, en moyenne, laisser espérer des résultats positifs.

Tomates cerises

Les faibles quantités exportées restent cependant intéressantes pour certaines firmes, pour lesquelles ce produit ~~reste~~^{demeure} une activité secondaire,

LES mangoes

Selon les campagnes, les résultats sont plus ou moins heureux, surtout par suite de leur période d'exploitation qui au Sénégal correspond avec celle de la grande production de fruits européens, fraises, abricots, premières pêches, etc...

Bien que difficile, la profession d'exportateur est à peu près certainement rémunératrice et dans certains cas avec de très larges marges bénéficiaires, surtout pour certaines firmes installées "à cheval" c'est-à-dire une maison principale sur une place étrangère avec une filiale à Dakar. C'est pourquoi les prix d'achat producteurs, malgré les décisions prises en commun à l'intérieur de l'ASEPAS, sont susceptibles de subir des fluctuations importantes dépassant largement les limites de la "fourchette" adoptée. Dans certains cas, les négociants moins bien placés subissent des pertes alors que les autres sont capables de les absorber sans grands problèmes.

5 - PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

5.1. Sur le plan national

Dans l'étude pour une planification des cultures maraichères au Sénégal, le calcul a permis d'estimer les besoins de la consommation pour les horizons 1985 et 2000 et qui seraient les suivants :

130 000 tonnes en 1985
et
205 000 tonnes en 2000

voir détail annexe 11.

Ces chiffres ont été établis en tenant compte uniquement de l'incidence de la croissance démographique. Il faut espérer que d'une part, le niveau de vie s'améliorera sensiblement, et que le revenu du consommateur urbain lui permettra alors d'acquérir une plus grande quantité de légume, et d'autre part que les masses rurales auront été éduquées et persuadées de la nécessité d'inclure les légumes dans l'alimentation courante.

En considérant seulement cet aspect du problème, le Sénégal aura donc de grands efforts à fournir pour tenter d'assurer au maximum son autoconsommation.

Si l'on considère les chiffres dans leur sécheresse, il sera nécessaire de doubler en moins de vingt ans les quantités produites actuellement.

Il devient donc obligatoire de s'attacher à résoudre ce problème dans les meilleurs délais sans perdre de temps.

5.2. sur le plan international

Le prix de revient élevé des légumes à la production, l'éloignement du Sénégal des marchés européens, la concurrence sévère des pays méditerranéens, qui avec quelques aménagements sont devenus capables de produire des légumes de contre saison à la même époque que le Sénégal,

Sont les principaux facteurs limitants de l'extension des exportations du Sénégal.

Si l'on veut bien examiner avec un peu de réalisme quels sont les produits qui sont susceptibles d'être commercialisés en contre saison c'est-à-dire entre janvier et mai et en quantités réellement importantes c'est-à-dire plusieurs centaines de tonnes par semaine, sur les différentes places importatrices européennes, on parvient au résultat suivant pour les principales

	Grande Bretagne	R.F.A.	Pays Bas Belgique	France	Total
P de T primeur	100 300	85 300	30 000	60 000	275 000
Tomate	85 000	60 000	35 000	80 000	250 000
Poivron	6 000	18 000	9 000	20 000	53 000

Source C.F.C.E.

Les deux grands produits qui permettraient d'espérer des résultats importants pour une introduction sur le marché se limitent donc aux pommes de terre et aux tomates.

Quant aux poivrons, malgré la publicité faite pour cette espèce, les quantités restent relativement limitées, et les progrès enregistrés durant la dernière décennie semblent maintenant devoir plafonner.

Il faut dire également que la capacité d'absorption générale de ces marchés apparaît comme plus ou moins saturée. La courbe ascendante enregistrée il y a quelques années s'est sensiblement infléchie.

Pour les vingt prochaines années, ni l'expansion démographique, ni l'amélioration du pouvoir d'achat, ne permettent de prédire que la consommation de ces produits de primeur ou de contre saison, va atteindre

des sommets spectaculaires - représentant un marché ouvert à tous ceux qui voudront bien s'y introduire -

Il serait sans doute décevant pour le Sénégal de fonder des espoirs quelque peu déraisonnables sur des réalisations importantes à l'exportation vers l'Europe dans un proche avenir.

En ce qui concerne les marchés des pays d'Afrique équatoriale, il y a sans doute une possibilité, mais qu'il convient d'évaluer. Il demeure important de faire une étude de ce marché, au moment opportun, c'est-à-dire vers la fin janvier, car parallèlement il faudrait pouvoir présenter des échantillons des produits du Sénégal. Il ne faut pas perdre de vue que l'un des pays les plus intéressants la Côte d'Ivoire est déjà plus ou moins bien approvisionné par la Haute-Volta qui dispose d'atouts favorables par rapport au Sénégal.

Le réalisme en la matière voudrait que toutes circonstances égales la progression soit évaluée à quelques 15 ou 20 000 tonnes dans la prochaine décennie à moins qu'une situation nouvelle ne vienne bouleverser les données actuelles, c'est-à-dire disparition d'un ou plusieurs des porteurs actuellement approvisionneurs de ces marchés.

Et c'est donc finalement sur la couverture de ses besoins internes que le Sénégal aura le maximum d'efforts à entreprendre.

2.3. Les moyens pour réaliser cet objectif sont de plusieurs nature.

Le plus simple consiste à élargir la superficie des cultures, mais ce n'est sans doute pas la plus économique et la plus rentable. Les investissements indispensables aux nouvelles installations risquent d'être de plus en plus élevés. Il est bien évident que les premiers maraichers qui se sont établis dans le passé ont choisi les sites les plus favorables et les mieux pourvus, et que plus le maraichage s'étend dans de moins bonnes conditions et plus les conditions seront difficiles ou onéreuses.

D'autre part, les nouvelles exploitations supposent la disponibilité en personnel soit déjà formé, soit apte à être formé.

C'est la raison pour laquelle, la recherche et l'application des moyens susceptibles d'améliorer la productivité devraient être l'action prioritaire à engager pour atteindre au développement ruralité. La faiblesse des rendements moyens obtenus en maraîchage est probablement la cause principale des plus grands maux dont il souffre.

Il est absolument indispensable que les résultats acquis au C.D.H. soient intégralement transmis à l'ensemble des producteurs de légumes du Sénégal.

Parallèlement, il faut que les maraîchers puissent être approvisionnés en intrants : semences, pesticides, engrais nécessaires à l'obtention de bonnes récoltes en quantité et qualité.

Il sera toujours très difficile d'intervenir efficacement dans le milieu traditionnel, et surtout d'espérer des résultats dans un délai inférieur aux cinq années.

Dependant, les déceptions qui auraient pu ou qui sont enregistrées à l'heure actuelle, après de nombreuses tentatives, ne doivent pas constituer un obstacle tel qu'il engendre l'abandon des actions dans ce milieu. Bien au contraire, même si la graine semble voir mal germé et mal levé, n'est pas complètement perdue. Ce secteur, il ne faut pas l'oublier, représente à lui seul plus de 90 % de la production légumière totale du pays, il est trop important pour être délaissé.

L'intervention sera certainement plus facile dans le domaine du maraîchage moderne représenté par les périmètres encadrés et les résultats vraisemblablement bien meilleurs et rapides car l'action pourra être directement engagée dans la bonne direction, alors que pour les paysans traditionnels il sera nécessaire d'abord d'effectuer la correction des

mauvaises habitudes, ou des techniques périmées avant d'aborder la bonne voie, et d'en apporter la preuve.

Ce travail en profondeur exigera de larges moyens financiers et humains et surtout beaucoup de temps.

Cette notion de temps n'est malheureusement pas toujours bien perçue par les non professionnels de terrain chargés d'apprécier les résultats obtenus.

Il convient d'insister également sur un autre point, c'est celui de la confusion qui existe trop souvent entre la notion de maraîchage prise dans le sens général de la culture des légumes, et le maraîchage considéré sous l'angle purement économique, c'est-à-dire entrepris dans un but lucratif destiné à procurer un revenu à son tuteur, en d'autres termes le maraîchage professionnel par rapport au maraîchage amateur.

On peut se demander si cette dernière activité entre bien dans le cadre des objectifs du C.D.H., tels qu'ils sont décrits dans le document du projet.

Il ne saurait, en tout cas, intéresser la section économie et commercialisation. Or, trop souvent, certaines critiques, d'une courtoisie quelque peu douteuse, ont pour objet le désintéressement de la section pour ce secteur de production, qui restera quoi qu'on fasse, toujours plus ou moins marginal, et modifiera bien peu l'économie sénégalaise.

6 - CONCLUSIONS

Depuis les dix dernières années, l'évolution de la production maraîchère au Sénégal s'est traduite par les variations importantes dans les réalisations à l'exportation. Les chiffres publiés par les statistiques officielles, et notamment ceux émanant du Ministère du Développement Rural, sont trop imprécis, pour qu'on puisse leur accorder une grande

crédibilité, ils n'expriment pas, en tout cas, une progression spectaculaire ni en quantité, ni en qualité. Il est à peu près certain que la sécheresse, si elle a été sur le pays pendant cette période malheureusement en une incidence grave sur cette évolution, il n'en reste pas moins qu'il apparaît bien que les besoins de la consommation sont loin d'être couverts par la production.

Le prix élevé des légumes, même pendant la pleine saison de production confirme cette opinion.

Par ailleurs, l'étalement ou l'élargissement de cette période, n'a sans doute pas atteint les dimensions suffisantes, puisque malgré les objectifs des Vème et VIème Plans quadriennaux de développement économique, les importations de légumes, et plus particulièrement de pommes de terre et oignons, n'ont cessé d'augmenter, au lieu de diminuer ou tout au moins se stabiliser.

La majeure partie des productions est toujours assurée par le secteur du maraîchage traditionnel. Les grandes exploitations de type industriel genre SUD ont complètement disparu. Quelques exploitations privées atteignent certaines dimensions dépassant la dizaine d'hectares mais leur nombre est insignifiant. Enfin, l'installation de périmètres encadrés, financés soit par des institutions privées, (CARITAS) soit par le gouvernement sénégalais (SE NPRIM) représente la dernière innovation. Les résultats paraissent encore insuffisants pour tirer des conclusions définitives.

- Le marché national absorbe la plus grande part de la production, soit plus de 90 %.

Les exportations qui ont suivi les fluctuations liées à l'activité, puis à la disparition de SUD SENEGAL, se sont développées lentement

pour deux produits principaux : haricots verts filets ou mangetout, et les melons de type charentais. Les moyens de transport constituent encore le principal goulot d'étranglement ; en effet, les lignes aériennes seules sont régulières, constantes et exactes, les lignes maritimes restent aléatoires.

- au point de vue commercialisation, aucun progrès n'a été réalisé depuis dix ans. Sur le plan national c'est toujours la même anarchie qui règne, ceci sera difficilement supportable dans l'avenir compte tenu des quantités traitées.

Par contre, pendant la même période, les exportateurs se sont bien organisés - avec la création du Comité de Fret - et surtout l'Association des Exportateurs de produits agricoles du Sénégal ASEPAS à laquelle tous adhèrent sans exception. C'est cet organisme qui a redonné confiance aux paysans après les échecs de l'Unicop.

- Les résultats acquis au C.D.H. notamment dans la sélection de variétés nouvelles, ne seront réellement valables que lorsqu'ils pourront être utilisés par l'ensemble des producteurs. Il importe de mettre en place le système indispensable pour l'approvisionnement en semences et autres intrants.
- si le Sénégal veut parvenir à la satisfaction maximale de ses besoins, il devra accomplir de grands efforts pendant les prochaines années. En effet, en tenant compte uniquement de l'expansion démographique, le calcul démontre que ces besoins auront pratiquement doublé d'ici l'an 2000. Il serait donc raisonnable que le pays se prépare et s'organise le plus rapidement possible pour faire face à cette situation, et ceci

Dans tous les différents secteurs d'activité concernés par la profession : depuis la production jusqu'à la distribution au consommateur. Il ne faudra donc pas se contenter des timides réalisations enregistrées dans la dernière décennie, mais assurer l'implantation de nouvelles exploitations à une échelle de grande envergure, et surtout améliorer les résultats actuels obtenus par les marchands, par l'augmentation des rendements et de la productivité en général tant quantitative que qualitative qui représente l'unique moyen, et le plus économique, pour satisfaire les besoins du plus grand nombre possible de consommateurs et mettre à sa disposition un produit dont le prix demeure en accord avec son pouvoir d'achat tout en sauvegardant les intérêts des producteurs

7 - RECOMMANDATIONS

7.1. Relatives à la production

Les nouvelles installations devront être soigneusement contrôlées.

Il apparaît difficile de maintenir le système libéral actuel autorisant l'implantation plus ou moins sauvage de petits producteurs individuels.

Les ressources naturelles en eau, terrains, etc... dans les régions les plus favorables ne sont pas inépuisables, et il sera de plus en plus difficile d'éviter tout gaspillage.

D'autre part, en ce qui concerne les futurs périmètres encadrés, il serait souhaitable de tester une formule permettant une plus grande motivation du producteur en lui faisant accepter la plus de responsabilités possibles : - utilisation de l'eau, des engrais, des pesticides, et engagement financier si faire se peut.

Il serait opportun de reprendre le dossier établi au C.D.H. sur l'unité pilote expérimentale basée sur l'établissement de groupements de producteurs de 10 à 20 membres chacun.

Enfin, il est impératif d'assurer la transmission intégrale de tous les acquis techniques du C.D.H. et dans toutes les matières, dans l'ensemble du milieu producteur. Il y a de grandes améliorations et un travail considérable à engager par les Sociétés de Développement. Il s'agit là sans doute d'un élément primordial de progrès, qui peut bouleverser la situation par l'application pratique de la formule : "produire plus et moins cher". Il semble bien que ce soit la clé du succès.

7.2. Relatives à la commercialisation

7.2.1. En amont de la production

Il est recommandé d'insister auprès des entreprises commerciales

spécialisées dans la vente des intrants utilisés dans le marichage : semences - engrais - pesticides - Je tout mettre en oeuvre pour que leurs produits s'accordent avec les qualités recommandées par le C.D.H. En cas d'impossibilité ou de refus de leur part, il serait essentiel que les sociétés d'intervention et de développement parviennent à faire assurer ces services par des organismes commerciaux, créés à l'intérieur des groupements corporatifs.

7.2.2. En aval de la production

7.2.2.1. Marché national

L'indifférence actuelle vis-à-vis de la commercialisation des productions marichères, ne semble pas devoir se maintenir, dans un proche avenir, sans provoquer de graves problèmes.

Il est donc recommandé, une fois de plus, de porter tous les efforts pour parvenir à la création de petits marchés d'expédition, dans les principaux villages des grandes régions de production,

Ces marchés fonctionnant à jours et heures fixes constitueront les premiers maillons d'une chaîne de distribution plus élaborée.

Ils permettront au moins aux marichers de confronter leurs productions, notamment en qualité et en prix et aussi d'établir un début de mercatique, les cours s'établissant naturellement.

Ces premières installations devraient être suivies par celles de marchés de distribution ou de consommation dans les principales agglomérations du pays et plus spécialement à DAKAR où la population dépassera largement dans peu de temps un million deux cents mille habitants, et où les producteurs organisés et regroupés sont incapables de trouver un interlocuteur commercial dont les dimensions sont adaptées à leur propre volume de production.

7.2.2.2. Marché international

Vers l'Europe, pour développer les exportations, il est recommandé d'une part d'élargir l'assortiment des produits et d'autre part, de rechercher à établir des liaisons maritimes fréquentes, rapides et régulières. En effet, seul ce moyen permettrait l'expédition des produits de grande consommation comme les tomates, les poivrons et les pommes de terre, à condition de demeurer dans les limites de tarifs adaptés aux cours de vente des légumes considérés.

Pour ce dernier légume il est recommandé, en outre, de procéder avec la plus grande modération possible dans la fixation du prix d'achat au producteur, afin de tenter de rester dans les limites compétitives avec celles des marchés importateurs, en tenant surtout compte de la qualité.

Vers les pays d'Afrique équatoriale il est recommandé d'effectuer une étude préalable de ces marchés afin de déterminer leurs besoins en nature, quantité et qualité de produit, en fonction de leur approvisionnement actuel et futur par les pays voisins.

En ce qui concerne les transports aériens, il est recommandé de prendre toutes les mesures d'assouplissement possibles, afin d'accorder aux Compagnies Charter les facilités de trafic entre Dakar et les grands aéroports africains ou européens dont Paris.

7.2.2.3. Conservation et stockage

Afin de permettre l'exploitation maximale des récoltes et plus particulièrement celles d'oignons, il est recommandé de diffuser et encourager la construction des séchoirs abris, tels qu'ils ont été conçus au C.S.H.

7.3. Relatives aux perspectives

Le Sénégal pour assurer l'approvisionnement de son marché national et les besoins de ses consommateurs devra pratiquement doubler sa production maraichère pendant les vingt prochaines années. Pour réaliser cet objectif il est recommandé d'accorder une grande priorité à l'amélioration de la productivité. C'est en effet le facteur productivité qui est capable d'optimiser les potentialités maraichères tant dans les zones déjà mise en valeur que dans celles qui restent à exploiter,

P R O G R A M M E

SECTION COMMERCIALISATION

1 - Poursuivre les activités suivantes :

1.1. - Suivi du marché national

Relevé des prix dans les cinq points de vente de Dakar

1.2. - Suivi des exportations

1.2.1. Participation au Comité de Fret

1.2.2. Assistance à l'ASEPAS

1.3. - Assistance à SENPRIM

Réunion du Conseil d'Administration

Suivi de la gestion

1.4. - Commercialisation et vente des productions du C.D.H.

2 - Relancer la gouvernance

Le M.D.R.

Le commerce intérieur

pour l'installation des marchés d'expédition dans les villages.

Prendre modèle sur le marché aux signons de NGUIF dans la Sandiulois. On
pourrait commencer par NGUIF, dans le Cap Vert et PASS BOY dans la région
de Thiès.

A partir de leur installation les suivre dans leur activité
et effectuer un relevé des transactions cours de vente et quantité.

3 - Dresser un bilan et faire l'analyse Jus exportations du Sénégal.

Par produits, par destinations, par moyens de transport - et par mois -

Faire l'évolution quantitative et financière.

4 - Dans le cadre de la Fédération Sénégalaise

pendant la période de production (janvier à fin juillet) effectuer une ou deux prospections sur les marchés sénégalais. Relever les prix, dresser un inventaire des principaux produits.

5 - Etudier, calculer, et évaluer les pertes subies par les légumes vendus sur les marchés nationaux par suite de l'absence d'emballages.

Effectuer le calcul par espèce légumière, en quantité et en valeur.

Comparer le résultat avec la valeur possible de l'emballage avec utilisation des emballages de récupération adaptés au produit, par exemple : caissettes d'agrumes ou cartons de pommes peuvent être utilisés pour les tomates, etc...

Exprimer les recommandations à appliquer par type de légume.

6 - Il apparaît comme utile voire indispensable d'envoyer Monsieur Seck, et Monsieur Sow, en stage de deux ou trois mois, dans un pays où ils seraient mis en contact avec la profession maraîchère, tant au stade production - qu'au stade commercialisation.

si par exemple le choix se portait sur la France, il serait intéressant qu'ils consacrent un mois dans une SICM d'une grande région productrice : Provence ou Aquitaine, située à proximité d'un marché de gros d'expédition - dont ils auraient à étudier le fonctionnement.

Ensuite, un mois dans un MIN d'une grande agglomération dans le but de leur permettre d'étudier le mécanisme de la distribution des fruits et légumes.

BILAN TECHNIQUE SENPRIM

E.

CAMPAGNE 80-81

ESPECES	KIRANE		DAGDAB		S1 (bis)		TOTAL		
	SUP (Ha)	PROD (tonnes)	SUP (Ha)	PROD (tonnes)	SUP (Ha)	PROD (tonnes)	SUP (Ha)	PROD (tonnes)	REND t/Ha
Haricot vert mangetout	67,5	257	37,5	206			105	463	4,41
Melons			58	312			58	312	5,38
Poivrons	33	235					33	235	7,12
Tomates de table	30	410	35	275			65	685	10,46
" cerise			7,5		5	47	12,5	47	3,76
Piments					2,75	4	2,75	4	1,46
Pomme de Terre	55	129					55	129	2,35
Choux (2 ^e culture)	24	240	5	23			29	263	9,09
Pastèques					5,2	41	5,2	41	7,45
TOTAUX	209,5	1 271	143	816	13,25	92	365,75	2 179	5,96
Rendement moyen	6,08 t/Ha		5,7 t/Ha		6,94 t/Ha				

IMPORTATIONS LEGUMES FRAIS

Désignation	1366	1967	1968	1969	1970	Moyenne
Champignons	17	47	6	5	52	
Tomates	163	271	297	309	227	253
Bignons Aulx Echalotes	8 652	8 361	10 534	10 240	7 397	9 037
Donnes de terre semences	205	205	692	504	544	430
Donnes de terre consommation	11 218	10 917	1% 609	12 133	10 059	
Citoux	114	113	102	106	110	
Epinard + Salades	112	164	150	147	132	
Légumes racines	110	208	290	155	190	
Légumes en cosses	11	2	5	6	6	
Artichauts	100	64	60	66	63	
Autres légumes frais	540	187	227	137	157	250
TOTAL						21 051
Valeur Totale en 1 000 FCFA	522 484	531 089	548 023	684 981	615 242	580 363
1. Pomme de terre consom	207 943	190 777	191 247	258 894	243 793	218 521
2. Bignons	216 759	234 795	235 183	307 036	251 928	249 140
Total 1 + 2	424 702	425 572	426 430	565 930	495 721	467 669
En % de la valeur totale	81,28	80,13	77,81	81,61	80,57	80,58
Donnes de terre au kg	18,50	17,47	15,16	21,33	24,23	19,88
Bignons	25,05	28,08	22,32	29,98	34,05	27,56

en 1971 la P de T BINJE à Rungis

18 à 20 FF

9 à 10 CFA

Bignon Hollande

45 à 60

22,5 à 30

en 1980 P de T BINJE

40 à 50 FF

20 à 25 CFA

Bignon Hollande

120 à 160

COMPARAISON IMPORTATIONS LEGUMES FRAIS

MOYENNE 1966/1970 - ANNEE 1980

EN TONNES

DESIGNATION	MOYENNE 1966/1970	ANNEE 1980	DIFFERENCE en %
Pommes de terre semences	430	857	
Pommes de terre consommation (1)	10 970	12 236	+ 11,5
Oignons Aulx Echalotes (2)	9 037	12 435	+ 37,6
Champignons	23	2	- 92
Tomates	253	92	- 63,6
Choux	109	113	+ 3,6
Epinerds salades	141	59	- 58,1
Légumes en cosse	5	3	- 40
Légumes racines (carottes)	190	263	+ 38,4
Artichauts	71	1	- 98,5
Autres légumes frais	250	4	- 20,4
TOTAUX (Semences exclus)	21 051	25 210	+ 19,75%
Total (1) + (2)	20 007	24 673	
% Total 1 + 2	95,04 %	97,86 %	
En valeur (1000 ECFA) TOTAL	580 363	2 055 975	+ 254
1°) Pommes de terre consommation	218 529	801 028	+ 266 %
2°) Oignons	249 140	986 871	+ 296 %
Total 1 + 2	467 669	1 787 899	+ 282 %
En % du total légume	80,58	87,05	
P de T consommation au kg	19,88	65,45	229 %
P de T semences	34,94	74,79	114 %
Oignons	21,56	79,36	188 %

EVOLUTIONS DES EXPORTATIONS MARAICHERES DE 1970 à 1981

EN TONNES

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Haricots verts	778		1146	1732	1718	2335	1990	2878	3822	2764	3316	3888
" conserves								1027				
Tomates	19		17	255	438	608	765	608	598	135		
Melons			102	370	408	1417	2302	2193	1829	1061	804	672
Poivrons			53	549	1124	1894	4476	3124	2633	1452	19	219
Piments							67	79	160		100	214
Fraises			30	45	4	19	8	9				
Aubergines					220		2	21	14			
Pommes de terre							619					
Fleurs					26							
Mangues			82	45	66	51	11	142	82		194	180
Divers	150		22	225	201	83	14	32	7	100	75	36
TOTAL	947		1452	3221	4205	6407	10254	10113	9145	6175	4508	5210
BUD				1818	2624	4521	7600	6211	6072	3050	-	-
Voie maritime				253	535	1863	5300	4447	3092	1110	(1)80	
Voie aérienne			1452	2968	3670	4544	4954	5666	6050	5065	4428	

(1) containers frigos

Chiffres ASEPAS

EVOLUTION MENSUELLE DU PRIX 'DE DETAIL DE QUELQUES LEGUMES A DAKAR

MOYENNES DE CINQ PRODUITS DE VENTE

ANNEE 1981

EN FRS CFA/KG

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Octobre	Novembre	Décembre
Aubergine	136	126	124	128	129	134	135	131	117	117	139	191
Carotte	173	148	135	130	150	176	295	390	340	381	373	304
Chou vert	146	123	105	104	116	146	151	264	420	326	374	336
Manioc	203	194	186	173	176	172	243	228	252	250	216	198
Melon	351	327	248	241	223	508	352	300	567	810	639	320
Tomate	208	154	152	166	233	201	226	345	406	449	499	464
Patate Douce	108	163	156	156	160	157	174	162	151	177	184	188
Navet	163	154	135	123	103	728	266	213	196	186	187	254
Pomme de terre	100	112	125	122	122	123	141	144	140	134	130	134
Oignon	165	163	156	128	90	99	109	179	173	170	170	175

HARICOT VERT FILETCHARGES ET FRAIS A L'EXPORTATION1 - Frais Sénégal

1.1. Achat tout venant brut de cueillette de 120 à 180 FCFA/Kg soit 150 F de moyenne Valeur produit qualité exportable.....	188
1.2. Rémunération chef de secteur + incidences semences impayées	12
1.3. Frais de : entrée à sortie station Conditionnement, Main-d'oeuvre, Maîtrise, Consommation, Amortissement, Entretien, frais Généraux, Impôts.....	44
1.4. Emballage et fournitures.....	40
1.5. Transports sénégal Collecte - livraison Yoff.....	10

2 - Frais extérieurs

2.1. Mise en FOB.....	5
2.2. Fret ATAF.....	175
2.3. Débarquement livraison marché destination.....	25
sur Kg brut	205
soit sur Kg net (+ 10 %)	226
<hr/>	
Total frais FCFA.....	520
En n FF.10,40	
+ incidence commission vendeur (10 %)	11,50

Cours moyen mercuriale Rungis	{	Haricot vert fin	10 à 14 FF
		" " très fin	12 à 20 FF

HARICOT VERT MANGETOUTCHARGES ET FRAIS A L'EXPORTATION1 - Frais Sénégal

1.1.	Prix d'achat (pas d'écart)	135
1.2.	Conditionnement et frais Station	30
1.3.	Emballage et fournitures	40
1.4.	Transport	10

2 - Frais extérieurs

2.1.	Mise en FOB	5
2.2.	Frais aérien ATAF	137
2.3.	Débarqueur	<u>25</u>
	sur brut	167
	sur net	<u>185</u>

ou Kg en FCFA : 400

En FF. 8.00

+ incidence commission vendeur 9.00

Cours moyen mercuriale RUGIS de 9 à 16 FF

B. E. L. O. N.CHARGES ET FRAIS A L'EXPORTATION1 - Frais Sénégal

1.1.	Achat produit tout venant	175	
	Valeur qualité export. (10 % écart)		195
1.2.	Frais de station		40
1.3.	Emballage et fournitures		41

2 - Frais extérieurs

2.1.	Mise en FOB	5	
2.2.	Fret aérien	175	
2.3.	Frais débarquement	<u>25</u>	
	sur Kg brut	205	soit sur net <u>226</u>
			<u>soit en FCFA :</u> 502
	soit en F.F.10.04		
	+ incidence commission vendeur (10 %)		<u><u>11F20</u></u>

Cours moyen mercurole RUGIS de 12 3 20 FF

POIVRONCHARGES ET FRAIS A L'EXPORTATION1 - Frais Sénégal

1.1. Prix d'achat (exportable)	95
1.2. Conditionnement et frais station	35
1.3. Emballage et fournitures	35
1.4. Transport	10

2 - Frais extérieurs

2.1. Mise en FOB	5
2.2. Fret aérien	135
2.3. Débarquement	<u>25</u>

165 sur net, soit sur brut : 182

au Kg net en F.CFA : 407

en F.F. 8,15

+ incidence commission vendeur : 2005

Cours de vente moyen mercuriale RUNGIS de 4 à 9
pointes au-dessus de 9 quelques jours en mars ou avril
selon les arrivées

BESOINS HORIZONS 1985 et 2000

(en tonnes)

PRODUIT	CAP-VERT	THIES	IOUGA	FLEUVE	DIOURBEL	SINE SAL.	CASAMANCE	ORIENTAL	TOT. 1985	HOR. 2000
Oignon	16 500	3 000	1 400	2 400	1 700	3 800	2 650	450	31 900	50 000
Piment	1 100	300	170	250	170	425	350	130	2 895	4 500
P. de terre	11 500	2 000	800	1 200	1 100	2 300	1 400	300	20 600	32 000
Chou	7 600	1 300	500	950	700	1 400	1 050	200	13 700	21 500
Carotte	2 000	500	300	600	400	850	600	150	5 450	8 500
Aubergine	5 000	800	300	600	400	850	600	150	8 700	13 500
Navet	3 200	450	200	350	250	500	400	50	5 400	8 500
Tomate	9 200	2 400	1 200	1 900	1 500	3 300	2 250	350	22 100	34 500
Autres	5 700	700	250	550	350	750	600	200	9 100	14 000
Divers	4 000	1 000	500	750	500	750	600	-	8 100	13 500
Besoins Pop. 85	65 800	12 450	5 620	9 650	7 070	14 925	10 500	2 080	127 195	200 000
Ves. tourist. 85	600	250					150		1 000	1 500
Avitaillement	1 000								1 000	1 500
Tot. besoins 85	67 500	13 500	6 000	10 000	7 000	15 000	11 000	2 000	130 000	
Horizon 2000 (1)	110 000	19 000	9 000	17 000	10 500	22 000	15 000	2 500		205 000

En tenant pour constant : 1- la consommation per capita
2- le taux d'accroissement démographique régional base 1978.