

H0000008

ETUDE ECONOMIQUE
DES PRODUCTIONS DE LEGUMES FRAIS AU SENEGAL

par

Jean Delvaque
Expert en Commercialisation

CENTRE POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'HORTICULTURE

REPUBLIQUE DU SENEGAL
MINISTERE DU DEVELOPPEMENT :RURAL ET DE L'HYDRAULIQUE
DIRECTION GENERALE DE LA PRODUCTION AGRICOLE

Août 1975

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
I - <u>LE MARCHE NATIONAL</u>	2
II - <u>LE MARCHE D'EXPORTATION</u>	11
III - <u>LA SITUATION NOUVELLE</u>	13
IV - <u>MOYENS DE TRANSPORT INTERNATIONAUX</u>	14
V - <u>CALCUL DES FRAIS</u>	15
VI - <u>PERSPECTIVES</u>	22

ANNEXES I

<u>Tableau 1</u>	- MOYENNE DES PRIX DE DETAIL RELEVES SUR LES MARCHES DE DAKAR 1971
<u>Tableau 2</u>	" " " " " 1972
<u>Tableau 3</u>	" " " " " 1973
<u>Tableau 4</u>	" " " " " 1974
<u>Tableau 5</u>	" " " " " 1975
<u>Tableau 6</u>	- EVOLUTION DE LA MOYENNE DES PRIX DE DETAIL (JANVIER A MAI) ENTRE 1971 et 1975.

ANNEXES II

<u>Tableau 1</u>	- PRIX DE REVIENT TOMATE
<u>Tableau 2</u>	- PRIX DE REVIENT POIVRONS
<u>Tableau 3</u>	- PRIX DE REVIENT CHOUX VERTS (OU POMMES)
<u>Tableau 4</u>	- PRIX DE REVIENT CHOUX FLEURS
<u>Tableau 5</u>	- PRIX DE REVIENT LAITUES
<u>Tableau 6</u>	- PRIX DE REVIENT AUBERGINES
<u>Tableau 7</u>	- PRIX DE REVIENT HARICOT VERTS

... /

ANNEXES III

Tableau 1 - EXPORTATIONS OCTOBRE 72 A FIN JUIN 73

Tableau 2 - EXPORTATIONS OCTOBRE 73 A FIN JUIN 74

Tableau 3 - EXPORTATIONS OCTOBRE 74 A FIN JUIN 75

ANNEXE IV - EVOLUTION DES EXPORTATIONS BUD SENEGAL DE 1972/73 à 1974/75

ETUDE ECONOMIQUE
DES PRODUCTIONS DE LEGUMES FRAIS AU SENEGAL

A l'heure où les potentialités horticoles du Sénégal commencent à être de plus en plus exploitées et où les productions atteignent des niveaux intéressants, il apparaît opportun de faire le point de la situation, afin de tenter de déterminer dans quelle mesure, et **sur le plan économique et commercial**, le développement entrepris peut-être poursuivi et élargi, les obstacles qu'il rencontre, les améliorations qu'il provoque ou réclame, pour assurer sa réussite, les résultats obtenus, et les perspectives d'avenir,

Jusqu'en 1970 - 1971, sur une production annuelle évaluée à quelques 100.000 tonnes, les exportations de légumes frais stagnaient aux environs de 1,200 tonnes dont environ 70% étaient constitués de haricots verts. Depuis cette date qui correspond à l'installation de BUD Sénégal le véritable départ semble être donné, On enregistre les chiffres suivants :

(1)	72-73	Total	3.221 t.	dont	1.718	de haricots verts
	73-74	"	4.205 t.	dont	1.717	de " "
	74-75	"	6.407 t.	dont	2.335	de " "

qui non seulement mettent la progression en évidence mais indiquent clairement l'élargissement de la diversification puisque le % de haricot vert est en baisse constante passant de 70% en 71, à 52% en 73, 42% en 74 et seulement 36% en 75.

Rien que ces réalisations soient encore assez éloignées du programme prévus : 40.000 t. en 1975 (2) elles n'en constituent pas moins un progrès remarquable, la période considérée ayant été marquée par la sécheresse qui a réduit considérablement les disponibilités en eau et provoqué des dégâts très importants aux cultures. On ne doit considérer cependant ces difficultés que comme des accidents de parcours qui entrent dans le cadre des calamités normales dont est régulièrement victime la profession agricole,

(1) Chiffres correspondant à la campagne du 1er Octobre au 30 Juin,

(2) Communication en Conseil Interministériel sur le maraîchage et ses perspectives, Janvier 1972.

D'autres obstacles malheureusement surgissent devant le développement de l'horticulture, ils sont d'origine différente selon la destination du produit : marché national ou d'exportation. La description du marché national, et plus spécialement celui de Dakar, permettra d'obtenir un certain nombre d'éléments de base, notamment les prix au stade maraîcher, qui seront ensuite comparés au prix de revient de la production. Ces mêmes éléments seront ensuite analysés par rapport aux possibilités du marché d'exportation,

I - LE MARCHÉ NATIONAL

Il représenterait une consommation d'environ 100.000 t. qu'il est difficile de répartir, mais il est bien certain que la plus grande partie s'écoule dans les grands centres urbains, et sans aucun doute Dakar, de par l'importance de sa population d'abord, et ensuite de sa proximité des grandes régions de productions qui sont celles du Cap Vert et de Thiès.

Cette consommation par tête d'habitant est très variable selon le revenu moyen individuel, elle s'échelonne de 80 kg/an pour les plus élevés à 30 kg pour les plus faibles, qui, constituent la plus grande proportion.

Plusieurs raisons en sont la cause :

En premier lieu, le prix élevé des légumes au détail, puis les habitudes alimentaires ou culinaires et enfin la qualité parfois décevante des produits.

La première raison, et la plus importante est sans doute le résultat du système de distribution actuellement en place, et sur lequel il faut revenir. Il est entre les mains :

- 1) - de quelques femmes de maraîchers pour les villages les plus proches de Dakar;
- 2) - d'intermédiaires ramasseurs;
- 3) - des grossistes;
- 4) - des détaillants,

.../

1) - Les femmes de maraîchers, sont en général installées sur les marchés de détail, et pour Dakar, surtout sur les deux plus anciens : Kermel et Sandaga, qui drainent une clientèle à revenu généralement élevé. En principe elles vendent la production du jardin de leur mari auquel bien souvent elles achètent la marchandise. Mais elles peuvent s'approvisionner chez leurs voisins, elles se rapprochent alors des bana-bana, dont elles ont vite adapté les méthodes. Leur débit étant généralement faible, elles ont tendance à exagérer les prix de vente, pour une fois leurs frais de transport et de marché payés, il leur reste un bénéfice substantiel.

D'autres font du porte à porte, en livrant leurs produits chez quelques clients qui en ont pris l'habitude.

Les unes et les autres, sont parfaitement au courant des prix des légumes importés, qui constituent la base de leurs cours. Elles n'hésitent pas à proposer des prix supérieurs pour, après de longues palabres accepter de faire une remise, mais finalement le cours à quelque différence près est celui de l'importation,

2) - Les intermédiaires ou bana-bana, ce sont ceux qui pratiquent et détiennent le commerce général des légumes.

Ils achètent directement chez le producteur, possèdent ou louent un moyen de transport, et revendent en approvisionnant certains grossistes ou les détaillants. Ce genre de transaction s'effectue autour de certains marchés de détail avant les heures d'ouverture. Ils sont très nombreux, et puissants. En moyenne ils ne traitent que des quantités assez faibles ce qui les oblige à prendre des marges élevées. Ils se font peu de concurrence à l'achat entre eux, chacun travaillant dans un secteur déterminé,

3) - Les grossistes, installés plus ou moins sommairement, représentent un maillon supplémentaire et jouent un rôle assez difficile à préciser. Ils sont répartis sur les marchés, et exercent leur activité avant les heures d'ouverture sur ce qu'on dénomme le "pack", c'est-à-dire les troittoirs des rues voisines. Depuis quelques années, on assiste à un certain déplacement, alors que Kermel et Sandaga étaient les plus importants, c'est maintenant le Marché de Médina ou Tilène, qui regroupe la plus grande partie de la marchandise. Ils ne possèdent pas de magasins de vente ou d'exposition, ni bureau, ni téléphone, à part l'un d'entre eux établi dans le sous sol du marché Kermel. Ils agissent parfois comme mandataires surtout pour négocier

.../

les stocks de fin de marché. Ils se contentent alors de verser une avance à leurs vendeurs et ne paient le solde, (très éventuel) que longtemps plus tard. Il est assez curieux d'autre part de constater que le commerce des fruits et légumes d'importation, et celui des productions locales font l'objet d'entreprises et d'activités parfaitement séparées et très spécialisées.

4) - Les détaillants, Dans cette catégorie on retrouve les femmes des maraîchers déjà citées, aux quelles s'ajoutent, les commerçants installés sur les marchés, les épiciers de quartier, les libres services et enfin certains petits négociants spécialisés et groupés dans quelques ruas du quartier Sandaga, qui jouent également un rôle de demi-grossistes en confiant les produits à crédit à des colporteurs. Ces derniers sont plus souvent orientés vers les fruits que vers les légumes.

En considérant le système dans son ensemble, on constate rapidement que cette imbrication entre marché de gros et détail crée une situation confuse, des surcharges de marchandises et d'individus pour des espaces non adaptés, ce qui provoque des conditions d'hygiène et de salubrité déplorables. Au point de vue économique, il est impossible d'en dégager, ni une mercuriale, ni d'établir les statistiques de quantités offertes ou demandées. L'attention des pouvoirs publics a depuis près de deux ans été attirée sur cette situation, afin d'y apporter remède par la création d'un marché de gros, base d'organisation indispensable. Une commission d'études a été constituée qui a déposé son rapport en Avril 75, afin qu'une étude définitive et un devis de construction puisse être établis. Ce dossier jusqu'alors, ne semble pas susciter d'intérêt de la part des responsables.

Cependant il faut ajouter, que malgré ces conditions anormales, il semble que depuis deux ans, les produits maraîchers ne rencontrent pas de grandes difficultés d'écoulement, ce qui laisse supposer que l'offre n'est pas supérieure à la demande.

C'est pourquoi dans la suite de l'étude, on se basera sur la moyenne des prix de détail relevés sur les marchés de Dakar. A partir desquels on établira le prix de gros en considérant le pourcentage d'ensemble des marges perçues par les commerçants depuis le producteur jusqu'au stade final de détail.

.../

Pour mieux mettre en relief ces observations, le relevé des prix de détail, effectué par le service de la statistique, sur les principaux marchés de Dakar, est exposé pour les cinq dernières années, et pour les principaux légumes, dans les tableaux joints en annexe, tableau do 1 à 6.

Afin de les interpréter convenablement, il y a lieu de tenir compte de la période correcte de commercialisation des productions locales, qui se situe de Janvier à fin Mai, excepté pour les pommes de terre et les oignons pour lesquels elle s'étend respectivement d'Avril à fin Juillet et de Juin à Août. Pour ces deux produits, dont la commercialisation est nationalisée, les prix sont en principe fixés aussi bien à l'achat du stade producteur, qu'à la vente au consommateur. Cependant cette situation suscite quelques commentaires.

Depuis 1967-1968, dans le louable but de réduire les importations de pommes de terre, l'UNICOOP sur la sollicitation du gouvernement, s'est efforcé de développer la production de ce légume. Or pratiquement chaque campagne, le résultat se solde par un demi-échec sinon un échec total, malgré les mesures de protection priscs consistant à interdire les importations à l'époque de leur commercialisation, et à garantir les prix d'achat du producteur, tout en limitant le prix de vente au consommateur, Depuis deux ans l'opération est dirrigée par l'O.N.C.A.D., qui traite la commercialisation jusqu'au stade grossiste. On prendra l'exemple de la dernière campagne 1975, le prix d'achat a été fixé à :

60 Frs le kg pour les calibres 30 mm et au dessus ;

30 Frs " " " " inférieur à 30 mm considérés comme Grenaille.

Les frais de calibrage, triage et emballage (fourniture du sac comprise) et vente étaient estimés à 5 Frs et l'O.N.C.A.D. revendait aux grossistes au prix de 65 Frs. Celui-ci devait revendre au de-taillant à 70 Frs et ce dernier à 75 Frs au consommateur.

Dans la réalité le cours final s'est établi aux environs de 85 Frs le kg et fin Juin le stock était encore important, les quelques 1.000 tonnes réceptionnées ne s'étant pas écoulées sur les mois d'Avril, Mai et Juin. On peut en trouver les causes dans plusieurs secteurs. Tout d'abord la limitation des marges des commerçants, Pour le détaillant, il est bien évident qu'une marge de 5 Frs par kg ne pouvait l'intéresser. En effet, le débit de petites unités inférieures à 1 kg entraîne pour lui une perte d'au moins 5%.

.../

(Une erreur de quelques dizaines de grammes par pesée provoque une perte globale importante) , Sur un sac de **30 kg**, représentant 60 pesées de 0,5 kg, 5% représentent une erreur de **25 gr.** par pesée, Or le poids ne peut être ajusté avec cette précision, on ne partage pas un tubercule et le client exige toujours le "bon poids" .

A cette perte il faut ajouter une certaine quantité de marchandise perdue, soit par dessiccation (frein-te) soit par mauvaise qualité. En limitant à **3 %** ce dernier facteur on parvient aux chiffres suivants :

Achat d' un sac de 30 kg à 70 Frs	<u>2.100 Frs</u>
Perte s/pesée 5% = 1,5 kg	
Pertes diverses 3% = 0,9 kg	
Total pertes	<u>2,4 kg</u>
Vente: 30-2,4 = 27,6 kg à 75 Frs	<u>2.070 Frs</u>

Il est bien évident que le détaillant dans ces conditions, ne pouvait **être** motivé pour la commercialisation de ce légume.

Il a donc augmenté le prix à **85 Frs**, ce qui ne lui laissait pas **encore** un grand bénéfice, après déduction de ses frais transport du grossiste à son magasin, le temps utilisé, les impôts, taxes de marche, etc...

Si l'on considère -maintenant le secteur consommateur, on constate :

D' abord que la qualité du produit offert ne pousse à son achat. Très souvent après cuisson, on relève un certain goût désagréable, et surtout le produit se conserve très mal.

D' autre part , la ménagère qui a le choix entre un kg de riz à **100 Frs** et un kg de pomme de terre à **85 Frs** s' oriente automatiquement vers le premier, Son souci de diversifier sa cuisine, ne peut lui faire oublier les limites de son budget.

La somme de ces diverses incidences : désintéressement du détaillant , prix **trop** élevé, qualité discutable, provoquant évidemment une lenteur d'écoulement qui se répercute au niveau de l' O.N. C.A.D. , et se traduit dans les entrepôts de l'UNICOOP, par une quantité de produit détruite par pourriture dépassant les 100 tonnes, soit une perte supérieure à **6.500.000 Frs**, sur la base du prix de vente O.N. C.A.D. . A condition, que le stock s' Ecoule sans retard, ce qui reste très aléatoire.

.../

Ce bref aperçu de la situation démontre la fragilité du marché sénégalais pour les denrées horticoles, et la prudence qui doit accompagner les décisions importantes. Parallèlement à ce système de commercialisation de la pomme de terre de production locale, il faut comparer celui de la pomme de terre d'importation qui vendue entre 55 et 60 Frs au détail et 40 Frs au stade grossiste ne pose aucun problème, par suite de sa qualité et de sa tenue à la conservation, et l'efficacité du contrôle économique.

Ce cas particulier mis à part, il convient de revenir aux conditions générales de l'étude.

La première remarque qui s'impose, est de parvenir à corriger la disparité entre le prix de vente et le pouvoir d'achat du consommateur, qui constitue le frein principal, à l'écoulement de la production. Le marché national ne pourra absorber de grandes quantités, et par là participer au développement de l'horticulture, que si les prix de détail sont abordables par la clientèle. On peut également espérer une amélioration du pouvoir d'achat, mais dans les conditions économiques actuelles, ce progrès risque d'être assez lent, et c'est bien dans la valeur du produit qu'il faut rechercher la solution,

L'exposé de la situation générale, permet de mesurer la difficulté pour établir une liaison ou rechercher la relation entre les prix au départ du producteur et celui de détail, selon que le produit aura été commercialisé par la femme du maraîcher ou par d'autres intermédiaires ou qu'il aura transité par une place ou l'autre. Il faut ajouter que le producteur livre sa récolte dans son Etat, sans sélection, ni préparation. Les emballages en sacs de récupération, sont inadaptés la plupart du temps, au transport de denrées aussi fragiles. Pour les corbeilles également utilisées et malgré leur volume déjà très grand, l'habitude veut qu'on les remplisse au delà de leur contenance normale ; elles sont alors fermées pour éviter au produit de s'échapper à l'aide de chiffons plus ou moins bien cousus entre eux et sur la corbeille. Il est bien évident, dans ces conditions, que lors du transport et de l'empilage des corbeilles, les pertes soient importantes. C'est ce qui oblige l'acheteur à effectuer un tri à l'arrivée sur la marché. Cette opération vient encore fausser davantage la notion de marge bénéficiaire de l'intermédiaire,

. . . /

Le point le plus intéressant dans cette étude serait de pouvoir comparer le prix de revient culture, avec le prix de vente, d'abord au stade grossiste, puis au stade détaillant. Mais la complexité des circuits, l'absence de mercuriales, et de statistiques ne permet pas d'aborder le problème avec toute la précision souhaitée. On ne peut que procéder par estimation ou par approche.

Les mêmes difficultés se rencontrent au niveau du producteur. Chez le maraîcher traditionnel, il est pratiquement impossible d'établir le prix de revient au kg de légume récolté. Par exemple le prix de l'eau extraite des céanes et transportée jusqu'à la plante à l'aide d'arrosoirs, par l'œuvre rémunérée sur des bases très éloignées du salaire minimum garanti, est impossible à prendre en considération, et il en est de même pour tous les autres postes.

C'est pourquoi, à partir du seul élément vraiment connu, c'est-à-dire le prix de vente détail, pour une qualité correcte, les valeurs au stade grossiste, et au stade producteur seront estimées après soustraction des différentes charges telles que marges bénéficiaires, transports, frais de triage, etc. ... Compte tenu des observations et des habitudes remarquées et exposées précédemment.

On sait par exemple que :

- Le détaillant établit son prix de vente à 100 % de son prix d'achat, Cette différence couvre sa marge bénéficiaire, ses pertes, et les différentes charges, transports, taxes etc...
- L'intermédiaire entre le producteur et le détaillant applique à peu près la même règle, pour assurer ses frais de transport, et triage, de manutention et son bénéfice. Si bien que le prix d'achat producteur s'établit aux environs de 25 % du prix de vente détail.

La moyenne des prix des marchés de Dakar pour un certain nombre de produits a été établie dans le tableau VI,

Ces chiffres n'ont qu'une valeur relative et de comparaison, les tonnages vendus restant inconnus, il a été impossible d'établir une moyenne pondérée.

.../

D'autre part pour certaines espèces il ne peuvent être significatifs par exemple pour les oignons et pomme de terre, pour les motifs exposés plus haut et pour les haricots verts, qui font surtout l'objet d'exportation, la partie de production vendue sur le marché de Dakar, ne représente souvent que les écarts de triage.

En appliquant pour les autres légumes, le % déterminé lors du calcul précédent, on approche les prix moyens payés au producteur soit : pour 1975 :

<u>Mercuriale détail</u>		<u>Réalisations C.D.H.</u> <u>Moyennes pondérées</u>
Tomates	32 Frs/kg	38,95 Frs
Poivrons	32,75 Frs/kg	38,63 Frs
Choux verts	25 Frs/kg	32 Frs
Choux fleurs	59,5 Frs/kg	64 Frs
laitues	6,25 Frs/kg	
Carottes	26,35 Frs/kg	
Navets	23 Frs/kg	
Poireaux	45 Frs/kg	
Aubergines	27 Frs/kg	31,41 Frs

Il s'agit maintenant de comparer ces chiffres avec les prix de revient culture, et tenter de déterminer la rentabilité du produit,

Les éléments de calcul seront basés sur une exploitation moderne de moyenne importance, telle qu'elle pourrait être envisagée dans les conditions actuelles au Sénégal, et sur les études faites au Centre pour le Développement de l'Horticulture. Aucune installation de ce genre n'étant encore actuellement en place, Ainsi on admettra que le système d'irrigation sera du genre "Aspersion", et que l'eau proviendra d'un forage de profondeur moyenne (30 a).

Pour la main d'oeuvre, seule sera prise en compte, la main d'oeuvre d'appoint pour certains travaux, notamment la récolte, l'autre partie constituant la rémunération normale du maraîcher.

.../

Les postes suivants apparaitront donc :

I -- Main d'oeuvre

II- Consommations : Semences

Engrais

Eau

Produits phytosanitaires

III - Amortissements & Entretien

IV - Frais généraux & divers,

Il est bien évident que tous ces frais sont différents selon les cultures entreprises, et que chaque espèce doit faire l'objet d'un calcul particulier. Ces fiches ont été jointes en annexe II, tableau 1 à 6.

Elles n'ont pu être établies pour les poireaux, les carottes et les navets, pour lesquelles aucune information n'a pu être recueillie.

Le calcul des amortissements et entretien a été basé sur une évaluation des investissements en matériel de pompage d'irrigation de culture et de traitement et ramené à une période d'utilisation de 200 jours/an. Pour chaque espèce les dépenses ont été calculées en fonction de la durée de la culture.

Les calculs de rendements indiquent un minimum correspondant au prix de revient, ce qui, constitue un seuil en dessous duquel la spéculation serait déficitaire.

Le calcul du bénéfice à espérer peut être établi par la différence entre ce seuil et le rendement moyen normal évalué en tenant compte des prix de vente estimés ou réalisés au C.D.H.

D'autre part il reste bien entendu que les chiffres n'ont qu'un caractère indicatif., établis dans le seul but comparatif.

Ils permettent néanmoins de tirer certaines conclusions.

.../

Ainsi il apparaît que, entreprises et réservées au seul marché local, des cultures telles que celles des tomates, des poivrons, des aubergines, pourraient présenter quelques risques, et susciter un intérêt très inférieur à celle des laitues, des choux pommés et choux fleurs, pour lesquelles la marge entre le seuil et le rendement normal est beaucoup plus grande.

En effet on relève pour les tomates :

Pour un rendement de 25 tonnes le prix de revient sera de 19,30 Frs.

Pour 1.000 m² de culture, le maraîcher percevra la rémunération suivante :

à 32 Frs. : 130000 Frs

et à 38,95 Frs. : 300375 Frs

Ce qui pour 4 mois de culture est sans doute insuffisant,

Pour les poivrons sur rendement à 25 t./ha., on obtient un prix de revient à 24,80 Frs, correspondant à une rémunération de :

19.750 Frs sur prix marché à 32, 75 Frs.

35.250 Frs sur prix C.D.H. à 38,63 Frs.

Ce qui paraît également insuffisant pour 5 mois de culture.

L'étude du marché d'exportation permettra de juger dans quelle mesure celui-ci pourra apporter la solution au problème.

II - LE MARCHÉ D'EXPORTATION

L'exploration de ce secteur est beaucoup plus aisée que le précédent. Il est en effet possible de disposer de toutes les informations nécessaires, et avec précision. De plus les quantités traitées sont encore relativement peu importantes, permettant une étude complète de l'ensemble.

Ce n'est qu'à partir de 1972, date d'entrée en jeu de la Sté BUD Sénégal, qu'on constate un réel développement des exportations de légumes au Sénégal.

Les tableaux joints en annexe III représentent la progression depuis cette date,

Jusque là en effet, les tonnages exportés étaient très limités et surtout constitués de haricots verts,

.../

Ils étaient réalisés par une douzaine d'exportateurs plus ou moins importants qui poursuivent encore leur activité de nos jours, en tentant de la développer.

Ils s'approvisionnent exclusivement chez les petits maraîchers, et leurs méthodes de travail varient peu de l'un à l'autre. En voici le processus :

A l'origine, un certain partage de secteurs de production entre exportateurs avaient été mis en place, mais le système, par suite de la concurrence, et l'introduction dans le circuit de nouveaux commerçants a dû être abandonnée. Et depuis la situation est la suivante : chaque exportateur par l'intermédiaire d'un représentant de village distribue une certaine quantité de semence chez les maraîchers. Ceux-ci sont, en principe, tenus de lui conserver l'exclusivité de leur production,

Les prix d'achat varient suivant l'époque entre 80 et 120 Frs et quelquefois atteignent 140 et 150 Frs le kg, Pour des raisons de marché favorable, ou de baisse de production due soit à des distributions de semences insuffisantes ou de mauvaises conditions de culture, la règle de l'exclusivité ne joue plus, et le producteur vend au plus offrant, on assiste alors à une "flambée" des prix remarquables.

L'exportateur, achète au producteur une qualité moyenne tout venant qu'il collecte chez le paysan, Celui-ci livre la marchandise en sacs de jute de récupération, le commerçant les transporte jusqu'à son entrepôt ou sa station de conditionnement, Il en effectue le triage, le calibrage à l'aide d'un matériel approprié, et l'emballage, la plupart du temps en cartons et quelquefois en paniers de feuilles de rônier tressées. Puis il en réalise l'expédition sur les marchés européens, et par avion.

En plus des haricots verts, base de leur activité, certains d'entre eux traitent également quelques autres produits surtout les poivrons et les melons.

Leur activité et leur rôle sont très importants pour le maraîchage traditionnel. En général ils connaissent parfaitement leur travail et ne ménagent ni leur peine ni leurs efforts.

Les tentatives de concurrence entreprise par les coopératives ont toutes échoué, surtout parceque les responsables ne possédaient pas ces qualités.

.../

On peut parfois leur reprocher leur manque de dynamisme pour élargir leur champs d'activité à d'autres spéculations qui aurait permis une plus grande diversification des exportations, mais il serait bon de tenir compte des moyens dont ils peuvent disposer, surtout dans le domaine des transports internationaux,

Il faut également considérer le secteur production. La culture du haricot vert, est peu compliquée, et bien connue des maraîchers, il n'en est pas toujours de même pour les autres espèces, et la qualité des productions ne correspond souvent pas aux exigences des acheteurs européens,

III - LA SITUATION NOUVELLE

Depuis le départ en production de la Sté BUD Sénégal une situation nouvelle s'est installée, Elle débute avec la campagne 1972-73. Implantée sur un domaine de 300 ha,, la société va entreprendre la culture de toute une série de légumes en vue de leur exportation : haricots verts (bien sur), aubergines, courgettes, tomates, poivrons, laitues, fraises, glaucils...

Les résultats obtenus sont parfois loin des prévisions...

Les Conditions de culture s'étant avérées parfois plus difficiles que les essais ne l'avaient laissé entrevoir, et les problèmes d'expédition ou de commercialisation ayant surgi sans trouver la bonne solution, si bien que la totalité des réalisations pour la première année s'élève seulement à 1.818 tonnes soit 56% du total exporté par le Sénégal.

La campagne suivante marque une progression sur le total, soit 2.623 tonnes mais accuse la disparition des courgettes, des laitues et des fraises, Elle représente 62% des exportations totales sénégalaises.

Pour la dernière campagne 74-75, le chiffre BUD atteint 4.521 tonnes sur un total de 6.407 tonnes soit 70%, mais à ce moment les réalisations concernent pratiquement seulement : les haricots verts, les poivrons, les melons et les tomates. Les autres spéculations restant très marginales (voir Annexe IV). Par ailleurs, il faut noter que cette dernière campagne, a vu naître deux nouvelles sociétés de production, qui effectuent elles-mêmes également leurs exportations. Leur démarrage bien que timide, paraît intéressant et reste à suivre.

.../

Cependant, si l'on considère la gamme des produits exportés, tant par les négociants-exportateurs, que par les producteurs exportateurs, On remarque immédiatement sa petite envergure : une dizaine de produits tout au plus dont certains avec un tonnage insignifiant. Et pour le cas particulier de BUD, l'abandon progressif de certaines spéculations : courgettes, aubergines notamment. Or ces légumes croissent très bien au Sénégal, et ce n'est donc pas une question de culture, ou on trouvera les causes dans l'étude des moyens de transport.

IV - MOYENS DE TRANSPORT INTERNATIONAUX

Les grands progrès de l'aviation, depuis une vingtaine d'années ont provoqué un bouleversement total, en matière de transport passagers. Peu à peu les compagnies maritimes ont vu leurs clientèles délaisser les paquebots au profit des compagnies aériennes, ce qui les a contraint à supprimer les services de leurs navires. Or ceux-ci assuraient des services réguliers, et transportaient non seulement des passagers, mais aussi un certain tonnage de fret, ils étaient de plus, relativement rapides et souvent bien aménagés.

Et Dakar, à l'heure actuelle, se trouve dans la situation suivante :

Les compagnies maritimes, assurant sa desserte, sont réunies en "pool" dénomé "Conférence de l'Atlantique" et détiennent le quasi monopole des transports. Dans le but d'assurer l'exploitation intensive de leur flotte, les armateurs, se sont organisés pour atteindre le remplissage de leurs bateaux aussi bien dans le sens Nord-Sud, que dans le sens Sud-Nord. Le Sénégal étant davantage importateur, qu'exportateur est desservi dans le sens Nord-Sud, par un grand nombre de navires qui continuent leur route sur les ports plus au Sud : Abidjan, Lomé, Cotonou, Douala, dans lesquels ils trouvent un fret suffisant (en majeure partie du bois) pour leur assurer un retour direct sur l'Europe, et Dakar reste complètement isolé vers cette destination.

Pour les exportateurs de périssables, il ne reste plus alors qu'un seul et unique moyen de transport : l'avion.

... /

Mais ses tarifs sont chers, et souvent trop élevés par rapport à la valeur commerciale du produit . C'est co qui explique la gamme restreinte des légumes jusqu'ici exportés du Sénégal.

Pour **palier** à cette situation, BUD, a tenté lors des précédentes campagnes d'affréter des navires, mais sa capacité de production n'était pas en rapport avec celle de chargement., Il lui fallait trouver du **frêt** de complément, ce qui sortait du cadre normal de ses activités et engendrait trop de difficultés.

Lors de la dernière campagne, cette société, a pu trouver quelques disponibilités, **mais très limitées**, occasionnelles et **très onéreuses**, sur des navires fruitiers en provenance du Cameroun ou de Côte d'Ivoire.

Or, ce genre d'opération, n'est qu'un palliatif ne pouvant convenir à l'exploitation commerciale rationnelle des productions horticoles du **Sénégal**, la plupart d'entre elles étant trop fragiles pour rester en attente plus ou moins longue d'un moyen de transport (même sous **stockage** frigorifique) et les exigences de la. clientèle réclamant un approvisionnement régulier et constant.

Il convient toutefois de matérialiser cette situation par les **chiffres**. Différents postes seront déterminés :

- 1) de stade champs producteur jusqu'au stade F.O.B.
- 2) de P.O.B. à C.I.F.
- 3) de C.I.P. au point de vente.

L'étude des marchés, permettre, par la suite de calculer les résultats, A titre de référence, le marché de Rungis et le port de Rouen qui **tous deux reflètent** assez bien la physionomie européenne ont été retenus,

V - CALCUL DES FRAIS ..

1) De champs producteur à F.O.B. Dakar

Ils comprennent les frais de transport, de conditionnement, d'emballages, de stockage et de chargement.

.../

a) Pour le transport aérien (en F.CFA par kg)

	Haricots verts	Poivrons	Autres légumes
- Transport champs-station.,.,.,.,.	8,00	3,00	3,00
- Conditionnement & Stockage.....	35,00	30,00	25,00
- Emballage.....	35,00	30,00	25,00
- Transport station-Aéroport.,.,.,.	3,00	3,00	3,00
- Mise en F.O.B. et taxes.....	5,50	5,50	5,50
TOTAL.,.,	86,50	71,50	61,50

b) Pour le transport maritime

Les charges sont les mêmes jusqu'au port, soit :

	Haricots verts	Poivrons	Autres légumes
- de champs à port.....	81,00	66,00	56,00
- Stockage frigorifique attente.,.,.,.	5,00	5,00	5,00
-- Mise en F.O.B.....	8,5	8,5	8,5
TOTAL.,.,	94,5	79,5	69,5

2) De F.O.B. à C.I.F.a) Transport aérien

Tous produits identiques 125 Frs sur poids brut.

Incidence tare 10 % : soit 137,50 Frs sur poids net.

Pour les fraises 14.5 Frs.

b) Transport maritime

(Tarif Conférence Atlantique Dakar)

Poivrons - 50 Frs sur poids brut soit :

Incidence tare 15 % - 57,50 Frs sur poids net.

Autres 30 Frs sur poids brut soit 33 Frs sur net.

.../

3) De C.I.F. à point de vente ou engin départ

Tarif syndical transitaires en F.F. par kg.

a) Transport aérien

de Roissy à Rungis = 0,32 F. sur brut,
soit 0,35 F. sur net.

b) Transport maritime

De sous palan à sur engin départ : 0,176 s/poids brut,
soit : 0,194 s/poids net .

Remarque : Le tarif de la Conférence appliqué à Dakar, ne correspond pas au tarif normal, Les chargeurs de banane de Côte d'Ivoire et du Cameroun profitent de tarifs très inférieurs, qui sont de l'ordre de 20 F CFA le kg, les chargeurs du Maroc doivent payer sur une base correspondant à 14 ou 15 F. CFA.

Le total de ces différents postes s'établit selon le tableau suivant en F.F. par kg.,

Produits	Voie aérienne	Voie maritime
Légumes <i>courant</i> s	4,33	2,244
Haricots verts	4,83	2,744
Poivrons	4,53	2,934
Fraises		

A ces chiffres s'ajoute normalement d'une part l'incidence de la freinte estimée à 3 % pour le transport aérien et 7 à 10 % pour le transport maritime, et d'autre part la commission de vente qui s'élève en général de 10 à 12 % à Rungis et de 6 à 8 % au stade quai.

La somme de toutes ces charges amène à considérer que tout produit expédié par avion et vendu à moins de 5,30 Frs à Rungis, *laisse* un résultat nul à Dakar et s'il s'agit de haricots verts le seuil est de pratiquement 6 Frs.

.../

Pour ~~ceux expédiés~~ par bateau, il est prudent de retenir les chiffres de 3,00 Frs et pour les poivrons 3,50 Frs.

Les mercuriales officielles, régulièrement publiées par les divers organismes chargés de les établir, permettant de déterminer aisément les produits capables de supporter ces frais,

Pour les transports avion la liste en est assez courte ; on retiendra sur le marché de Rungis :

- les haricots verts, dont les cours varient de 6 Frs à 14 Frs selon l'époque et la qualité.
- les poivrons, qui varient de 6 Frs à 8,50 Frs.
- les piments, de 6 Frs à 10 Frs.
- les fraises, de 12 Frs à 15 Frs.
- les Melons, de 7 Frs à 10 Frs.
- les asperges, de 12 Frs à 16 Frs.
- les manques, de 6 Frs à 8 Frs (Février et Mars).

Cette série de cours de vente met bien en évidence :

- a) que le transport aérien devrait normalement être réservé aux seuls produits dont la fragilité exige ce moyen de transport rapide, et non être considéré comme l'unique possibilité,

Pour les ventes à quai, soit pour les marchandises transportées par bateau : on remarque,

- Los piments	de 5,50 à 7,00 Frs.
- les poivrons	à 5,00 Frs.
-- les aubergines	de 3,50 à 4,50 Frs.
- les tomates	de 3,50 à 5,00 Frs.
- les concombres	de 3,50 à 5,00 Frs.
- les haricots	de 3,50 à 6,00 Frs.
- les petits pois	de 3,00 à 5,00 Frs.

.../

b) que les tarifs de frêt maritime appliqués à Dakar sont beaucoup trop élevés pour toute une série de légumes, dont l'exploitation, à ce compte reste trop risquée. D'autre part, cette exagération limite considérablement la compétitivité des productions sénégalaises. Or la concurrence devient de plus en plus sévère.

On citera ici pour exemple les prévisions d'Israël concernant la campagne de fraises pour 1975. Après avoir effectué des essais lors de la campagne actuelle ce pays projette d'expédier les fraises par bateau rapide, en containers réfrigérés au prix de 98 dollars US la tonne ce qui au cours du jour correspond à environ 20 Frs CFA le kg. On peut imaginer que pour les tomates par exemple, ce prix pourrait être de 15 Frs CFA ce qui est loin du tarif "Conférence Dakar". Il faut en outre préciser que le programme d'Israël pour 75 est prévu pour 4.000 tonnes de fraises.

Enfin, la différence de cours pour le même produit entre la vente à quai correspondant à un transport maritime et la vente à Rungis pour un transport avion, s'explique assez aisément.

D'abord le produit transporté rapidement arrive sur le marché dans un état de fraîcheur nettement supérieur à celui expédié par bateau. Les poivrons par exemple, De ce fait ils acquièrent en plus de la présentation une capacité de conservation beaucoup plus grande et donc une valeur supplémentaire pour l'acheteur.

Ensuite, bien souvent la vente à quai est destinée à un grossiste installé sur un marché, il lui faudra donc supporter des frais supplémentaires, avant son point de vente final.

Enfin, il faut ajouter que le transport maritime concerne des quantités très supérieures à celles du transport aérien, Or il peut être intéressant pour un pays de réserver une certaine partie de production, jouissant d'une qualité supérieure à la partie de clientèle qui n'hésite pas à payer cher, mais qui reste limitée, et à exploiter la plus grande partie à moindres frais, mais en grande quantité, vendue meilleur marché à une clientèle beaucoup plus large, mais à pouvoir d'achat plus faible.

C'est le cas du Maroc, pour un grand nombre de produits : haricots verts, poivrons, concombres etc...

Ce système lui permet de développer largement sa production en quantité et en diversification, d'organiser des rotations fréquentes des navires, tout en assurant au producteur une rentabilité substantielle.

C'est pourquoi le Sénégal, qui jouit d'une position géographique maritime privilégiée par rapport à ses voisins d'Afrique, devra s'appliquer à modifier les conditions de transport actuellement disponibles. Malgré certaines opinions, c'est un des points importants qu'il convient d'améliorer rapidement, et qui conditionne l'expansion de l'horticulture dans ce pays. Pour l'instant, en effet le produit est au service du transport, alors que l'inverse doit être la règle absolue,

L'utilisation des différents éléments de calcul collectés ci-dessus permet d'estimer les possibilités d'exploitation au Sénégal. Les tableaux suivants l'expriment clairement.

EXPEDITION - VENTE RUNGIS

	Haricots verts		Poivrons		Melons		Tomates	
	Credit	Débit	Crédit	Débit	Crédit	Débit	Crédit	Débit
Vente (cours moyen) F.F.	8,5		7,50		8,00		5,50	
Commission vendeur 12%		1,02		0,90		0,96		0,66
Incidence freinte 3% s/frais		0,15		0,13		0,13		0,13
Frais-Rungis-Sénégal		4,83		4,53		4,33		4,33
Total à déduire		6,10		5,56		5,42		5,12
Reste bord champs producteur	2,40		1,94		2,58		0,38	
Soit en Frs CFA	<u>120,00</u>		<u>97,0</u>		<u>129,00</u>		<u>19,0</u>	

.../

On constate ainsi que si les résultats sont corrects pour les haricots, les poivrons, les melons, celui obtenu pour les tomates est loin de cadrer avec le prix de revient culture. Il faudrait atteindre un prix de vente moyen de 6,50 Frs pour parvenir à une marge de sécurité normale. Or ce cours n'est que très rarement atteint à Rungis. Il faut établir la comparaison avec la voie maritime.

EXPEDITION BATEAU - VENTE QUAI ROUEN

	Haricots verts		Poivrons		Melons		Tomates	
	Crédit	Débit	Crédit	Débit	Crédit	Débit	Crédit	Débit
Prix de vente moyen	4,00		5,00		4,00		5,00	
Commission vendeur 8%		0,32		0,40		0,32		0,40
Incidence freinte 10% s/frais		0,25		0,30		0,25		0,25
Frais de Port français à Producteur Sénégal		2,444		2,934		2,244		2,744
Total à déduire		3,974		3,634		3,014		3,394
Reste bord champs produc- teur	t - - 1,026		1,366		0,986		1,606	
soit en Frs CFA	<u>51</u>		<u>68,3</u>		<u>49,3</u>		<u>80,3</u>	

Ces résultats mettent bien en évidence le coût trop élevé du fret appliqué à Dakar par la Conférence. Il est certain, alors, que ramené à une valeur normale les expéditions par voie maritime deviennent parfaitement valables et restent compétitives.

Il faut, néanmoins ajouter à toutes ces observations, la notion de qualité.

Tous les cours cités en référence concernent une marchandise livrée au point de vente, dans un état de présentation pratiquement sans défaut .
Toute dérogation à cette règle : mauvaise conservation, calibrage incorrect,

.../

produits déformés ou parasités, panachage dans le même colis, etc., donnent lieu à des réfections qui peuvent atteindre un niveau tel, que le produit devient déficitaire. Ce respect absolu des normes et de la qualité doit être le souci constant de l'exportateur, et représente la clef de la réussite, car si les défauts pénalisent sérieusement la marchandise, l'amélioration constante de la présentation et de la qualité peuvent lui apporter une plus value non négligeable, et par là, de substantielles satisfactions à l'expéditeur. Les différences de prix, toujours relevées sur un même marché pour une même marchandise et un même jour de vente en apportent une preuve absolue.

En outre, il est évident que la recherche de qualité, aura une incidence sur la quantité ou sur la prix de revient du produit.

C'est sans doute sous cet angle qu'il convient de considérer la notion de complémentarité entre le marché d'exportation et le marché national.

Si en effet l'on compare les résultats pouvant être obtenus sur l'un et l'autre on constate que les marchés étrangers sont susceptibles de donner de plus grandes satisfactions, mais pour une qualité sélectionnée, alors que le marché local, peut être approvisionné à une qualité moindre et à meilleur prix. Il semble donc bien que leur association soit nécessaire pour parvenir à une exploitation rentable et convenable des productions, et une expansion réelle de l'horticulture au Sénégal, mais à la condition absolue d'organiser les relations maritimes.

VI -- PERSPECTIVES

L'effort entrepris dans le domaine du développement de l'horticulture, peut donc se poursuivre et surtout s'accroître si l'on tient compte des facteurs essentiels et surtout si l'on organise la profession dans son ensemble.

Ainsi favoriser la production sans tenir compte ni des possibilités de vente, ni des moyens de transport serait s'engager dans une voie périlleuse, alors qu'il existe des chemins sûrs pour parvenir au but. Parmi eux on retiendra :

1) Sur le plan national

L'organisation générale de la distribution, et de son élément de base, le marché de gros. De son implantation dépendra :

a) l'équilibre des prix entre les différents secteurs depuis le maraîcher jusqu'au consommateur, et la possibilité de leur contrôle si le besoin s'en faisait sentir;

b) l'utilisation de transport et d'emballages adaptés à la nature des produits afin de réduire les pertes à tous les stades de manipulation. En effet, la concentration des productions en un seul point, autorise la création d'un système d'utilisation d'emballages de réemploi, puisque les courants s'effectuent aussi bien vers l'amont soit vers le producteur que vers l'aval soit le détaillant, et que ces courants sont créateurs de retour, le détaillant en venant s'approvisionner peut ramener au marché les emballages vides, qui remontent jusqu'au producteur par le canal du grossiste;

c) les contrôles sanitaires ou d'hygiène;

d) l'établissement des statistiques, de production et de consommation;

e) un approvisionnement réparti harmonieusement, tant du point de vue géographique, que du point de vue économique, les diverses qualités étant assorties de prix différents et adaptées au goût ou possibilités de la clientèle.

Enfin par la somme des informations qu'il peut procurer un tel établissement est seul capable de permettre l'orientation de la production en nature, qualité et quantité.

2) Sur le plan international

Les marchés étrangers, largement ouverts pour les légumes de contre saison, sont néanmoins limités. Le jeu de la concurrence, les capacités d'absorption de la clientèle, son pouvoir d'achat très variable, selon les catégories de population, réalisent une certaine sélection des produits, en quantité et en valeur. Il est donc indispensable pour le pays expéditeur, d'associer ses prix de production, ses frais intermédiaires, au cours de vente pratiqués sur ces marchés. Plus les quantités proposées seront importantes, plus les cours auront tendance à baisser, telle est la règle du marché.

Mais il faut retenir que la marchandise de haute qualité, trouvera toujours plus facilement acquéreur.

.../

C'est pourquoi le Sénégal, dans son intention de développer son horticulture devra s'attacher à trouver les moyens d'aborder les marchés étrangers, au meilleur prix de revient pour la meilleure qualité possible. Pour cela, le point sans doute le plus urgent à régler, semble bien être l'organisation de transports maritimes à des prix raisonnables, harmonisés avec les tarifs appliqués par les pays producteurs concurrents.

D'autres sources d'économies peuvent également être trouvées et surtout dans le prix des emballages. Actuellement une seule firme qui profite d'une certaine situation d'exclusivité, peut fabriquer les emballages en carton. Or les prix qu'elle propose atteignent des sommets très éloignés de ceux obtenus par les expéditeurs des pays concurrents.

Cette situation appelle des corrections, l'une d'entre elle serait de provoquer la concurrence soit par des autorisations d'importation, soit en favorisant l'installation de nouveaux industriels,

Il faut bien reconnaître que la somme des frais exagérés supportée par le produit, représentent finalement autant, sinon plus que le bénéfice espéré par le producteur. Cette situation anormale ne peut être prolongée car finalement l'incidence de ces charges se répercute au niveau du maraîcher, qui en reste la seule victime et qui de ce fait pourrait se décourager.

Au point de vue production, l'exploitation de certaines catégories de légumes devra tenir compte des possibilités de l'exportation aussi bien que celles du marché local, tomates, poivrons, aubergines, peuvent être, pour une partie de production de qualité, peuvent être exploitées à l'exportation et hautement rémunératrice, la partie restante vendue sur le marché local, à bon marché et sans perte,, permet d'obtenir une moyenne générale' encore bénéficiaire pour le producteur.

Ce système à l'avantage de provoquer un supplément d'intérêt de la part du cultivateur pour améliorer sans cesse la qualité de ses produits, et reste le meilleur facteur d'incitation,

C'est vers cette orientation qu'il faut s'engager pour que le développement du maraîchage parvienne à s'épanouir en exploitant au mieux les grandes ressources dont le Sénégal dispose,, et non seulement atteigne mais dépasse largement les 40.000 tonnes escomptées.

ANNEXE I ATableau 1MOYENNE DES PRIX DE DETAIL RELEVES SUR LES MARCHESDE DAKAR1 9 7 1

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Moyenne
POMMES DE TERRE	38	36	48	41	41	40,8
TOMATES	100	80	65	57	36	67,6
POIVRONS	Pas d'information					
CHOUX VERTS	90	49	45	30	28	48,4
CHOUX FLEURS	266	143	140	95	109	142,6
LAITUES	115	102	86	93	81	95,4
CAROTTES	74	56	49	52	48	55,8
NAVETS	75	36	20	19	18	33,6
HARICOTS VERTS	182	154	106	118	60	124
POIVRONS	67	61	65	74	48	63
OIGNONS	44	41	40	56	36	43,4
AUBERGINES	60	42	33	23	26	36,8

ANNEXE I BTableau 21 9 7 2

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Moyenne
POMMES DE TERRE	20	28	33	37	36	30,8
TOMATES	83	69	52	60	34	59,6
POIVRONS	Pas d'information					
CHOUX VERTS	56	25	21	23	20	29
CHOUX FLEURS	Pas d'information					
LAITUES	198	134	59	TP	73	104,6
CAROTTES	65	40	38	34	35	42,4
NAVETS	53	25	21	31	24	30,8
HARICOTS VERTS	Pas d'information					
POIREAUX	75	58	58	63	44	59,6
OIGNONS	31	30	71	69	43	48,8
AUBERGINES	45	35	36	27	26	33,8

ANNEXE I CTableau.31 9 7 3

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Moyenne
POMMES DE TERRE	44	44	50	56	79	54,6
TOMATES	168	114	54	54	54	88,8
POIVRONS	Pas d'information					
CHOUX VERTS	41	46	29	25	25	33,2
CHOUX FLEURS	Pas d'information					
LAITUES	86	83	82	77	82	82
CAROTTES	54	29	40	43	33	39,8
NAVETS	47	22	27	22	26	28,8
HARICOTS VERTS	Pas d'information					
POIREAUX	62	52	60	62	62	59,6
OIGNONS	56	58	90	97	83	76,8
AUBERGINES	44	27	30	29	29	31,8

ANNEXE I ETableau1 9 7 4

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Moyenne
POMMES DE TERRE	46	47	69	73	87	64,4
TOMATES	143	168	125	85	89	122
POIVRONS	167	110	93	103	92	113
CHOUX VERTS	119	75	61	60	63	75,6
CHOUX PLEURS	233	133	200	140	163	173,8
LAITUES (P)	25	25	25	25	25	25
CAROTTES	96	72	71	72	78	77,8
NAVETS	106	73	63	63	63	73,6
HARICOTS VERTS	145	132	133	142	142	125,8
POIREAUX	75	75	68	55	55	65,6
OIGNONS	77	93	84	73	55	76,4
AUBERGINES	98	95	86	70	88	87,4
(P) à la pièce						

1 9 7 5

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Moyenne
POMMES DE TERRE	64	71	78	80	80	74,6
TOMATES	128	232	130	120	130	128
POIVRONS	144	136	122	118	135	131
CHOUX VERTS		130	89	90	95	100,2
CHOUX FLEURS	226	187	250	280	250	238,5
LAITUES (P)	25	25	25	25	25	25
CAROTTES	141	121	100	80	85	105,4
NAVETS	90	110	90	85	85	92
HARICOTS VERTS	172	133	115	140	160	144
POIREAUX	172	170	200	170	190	180,4
OIGNONS	57	67	70	77	68	67,8
AUBERGINES	110	120	118	95	97	108
(P) à la pièce						

EVOLUTION DE LA MOYENNE DES PRIX DE DETAIL (JANVIER à MAI)

ENTRE 1971 et 1975

	1971	1972	1973	1974	1975
POMMES DE TERRE	40,8	30,8	54,6	64,4	74,6
TOMATES	67,6	59,6	88,8	122	128
POIVRONS				113	131
CHOUX VERTS	48,4	29	33,2	75,6	100,2
CHOUX FLEURS	142,6			173,8	238,5
LATTUES	95,4	104,6	82	25(P)	25(P)
CAROTTES	55,8	42,4	39,8	77,8	105,4
NAVETS	33,6	30,8	28,8	7316	92
HARICOTS VERTS	124			125,8	144
POIREAUX	63	59,6	59,6	65,6	180,4
OIGNONS	43,4	48,8	76,8	76,4	67,8
AUBERGINES	36,8	33,8	31,8	87,4	108

PRIX DE REVIENT TOMATESuperficie 1.000 m²

Durée moyenne de culture 120 jours

Durée de récolte 60 jours,

1- Main d'oeuvre supplémentaire

a) Plantation 10 heures

, b) Récolte 50 heures

60 heures à 110 Frs = 6.600 F.

2- Consommations

Semences 540 Frs

Engrais 1.800 Frs

Produits Phyto. 7.300 Frs

Eau 17.500 Frs = 27.140 Frs

3- Amortissements 10,800 Frs

4- Entretien 3.000 Frs

5- Frais généraux 800 fis = 14.600 F.

TOTAL..... 48.340 F.

Pour un prix de vente moyen de 32 Frs/kg (Prix estimé)

le rendement minimum devra être de 15 t./ha.

Sur réalisation C.D.H. à 38,95 F/kg, ce rendement est de 12,4 t./ha.

Le rendement moyen normal est évalué à 25 t./ha.

PRIX DE REVIENT POIVRONSSuperficie 1.000 m²

Durée moyenne de culture 150 jours

Durée moyenne de récolte 90 jours,

1- Main d'oeuvre supplémentaire

a) Plantation 10 heures

b) Récolte 50 heures

60 heures à 110 Frs = 6.600 F.

2- Consommations

Semences 2.500 Frs

Engrais 3.300 Frs

Produits Phyto. 6,500 Frs

Eau 25.000 Frs = 37.300 F.

3- Amortissements 13.500 Frs

4- Entretien 3.750 Frs

5- Frais généraux et divers 1.000 Frs = 18.250 F.

TOTAL..... 62.150 F.

Rendement minimum pour prix de vente :

- estimé à 32,7 Frs/kg = 19 t./ha.

- s/réalisation C.D.H. à 38,9 Frs/kg = 16 t./ha

Rendement moyen normal évalué à..... 25 t./ha

PRIX DE REVIENT HARICOTS VERTS

Superficie 1.000 m2
Durée culture 70 jours
Durée récolte 20 jours

1- Main d'oeuvre supplémentaire

a) Plantation 0 heure*
b) Récolte 25 heures à 110 Frs = 2.750 F.

2- Consommations

Semences 1.350 Frs
Engrais 2.200 Frs
Produits phyto. 4.200 Frs
E&U 15.000 Frs = 22.750 F.

3- Amortissements

6.300 Frs

4- Entretien

1.750 Frs

5- Frais généraux et divers

500 Frs =

8.550 F.

TOTAL. 34.050 F.

Rendement minimum pour prix de vente :

- moyenne de 100 Frs/kg = 3,4 t./ha.

Rendement moyen normal évalué à " = 7,5 t./ha.

PRIX DE REVIENT AUBERGINES

Superficie 1,000 m2
Durée cultures 160 jours
Durée récolte 15 jours,

1- Main d'oeuvre supplémentaire

a) Plantation	10 heures	
h) Récolte	40 heures	
	<u>50 heures</u>	à 110 Frs = 5.500 Frs

2- Consommations

Semences	1.200 Frs	
Engrais	3.300 Frs	
Produits phyto.	5.000 Frs	
Eau	<u>25.000 Frs</u>	= 34.500 Frs

3- Amortissements 14.400 Frs

4- Entretien 4.000 Frs

5- Frais généraux et divers	<u>1.000 Frs</u>	= 19.400 Frs
-----------------------------	------------------	--------------

TOTAL.....	<u>59.400 Frs</u>
------------	-------------------

Rendement minimum pour prix de vente :

- estimé à 27 Frs/kg	= 22 t./ha.
- réalisé au C.D.H. à 31,41 Frs/kg	= 18,9 t./ha.

Rendement moyen normal évalué à = 35 t./ha.

PRIX DE REVIENT LATTUES

Superficie 1.000 m²
Durée culture 85 jours
Durée récolte - -

1- Nain d'oeuvre supplémentaire

a) Plantation	10 heures	
b) Récolte	15 heures	
	25 heures à 110 Frs =	2.750 F.

2- Consommations

Semences	720 Frs	
Engrais	1.400 Frs	
Produits phyto,	4.000 Frs	
Eau	13.750 Frs =	19.870 F.

3- Amortissements 7.550 Frs

4- Entretien 2.225 Frs

5- Frais généraux et divers

 500 Frs = 10.375 F.TOTAL..... 32.995 F.

Rendement minimum pour prix de vente :

- estimé à 32 Frs/kg = 10 t./ha.

Rendement moyen normal évalué à..... = 18 t./ha.

PRIX DE REVIENT CHOUX FLEURS

Superficie 1,000 m²
 Durée culture 80 jours
 Durée récolte -

1- Main d'oeuvre supplémentaire

a) Plantation	10 heures	
b) Récolte	25 heures	
	<u>35 heures</u>	à 110 Frs = 3.850 F.

2- Consommations

Semences	1.200 Frs	
Engrais	2.000 Frs	
Produits phyto.	5.000 Frs	
Eau	<u>18.750 Frs</u>	= 26.950 F.

3- Amortissements	7,200 Frs
-------------------	-----------

4- Entretien	2.000 Frs
--------------	-----------

5- Frais généraux et divers	<u>500 Frs</u>	= 9.700 Frs
-----------------------------	----------------	-------------

TOTAL.....	<u>40.500 Frs</u>
------------	-------------------

Rendement minimum pour prix de vente :

-- estimé à 59,50 Frs/kg = 6,8 t./ha

-- réalisé au C.D.H. à 64 Frs/kg = 6,3 t./ha

Rendement moyen normal évalué à = 40 t./ha.

PRIX DE REVIENT CHOUX VERTS (OU POMMES)Superficie 1.000 m²

Durée de culture 105 jours

Durée de récolte

1- Main d'oeuvre supplémentaire

a) Plantation 10 heures

b) Récolte 20 heures

30 heures à 110 Frs = 3.300 F.

2- Consommations

Semences 1.000 Frs

Engrais 2.000 Frs

Produits Phyto. 5,000 Frs

Eau 21,250 Frs = 29.250 F.

3- Amortissements 9.450 Frs

4- Entretien 2.625 Frs

5- Frais généraux et divers 500 Frs = 12.575 F.

TOTAL 45.125 F.

Rendement minimum pour prix de vente :

- estimé à 25 Frs/kg = 18 t./ha.

- réalisé au C.D.H. à 31 Frs/kg = 14,5 t./ha

Rendement moyen normal évalué à = 35 t./ha.

ANNEXE III ATableau 1EXPORTATIONSOCTOBRE 72 à FIN JUIN 73

	Voie Aérienne	Voie Maritime	Tot al
HARICOTS VERTS	1.718.290	13.537	7.731.827
MELONS	370.201		370.201
AUBERGINES	71.640	31.455	103.095
TOMATES	192.589	63.164	255.753
POIVRONS	443.808	105.246	549.054
COURGETTES	15.795	39.052	54.847
SALADES	53.743		53.743
FRAISES	44.525		44.525
GLAIEULS	4.599		4.599
MANQUES	45.455		45.455
DIVERS	7.197	1.020	8.217
TOTAL	<u>2.967.842</u>	<u>253.474</u>	<u>3.221.316</u>

EXPORTATION3
OCTOBRE 73 - FIN JUIN 74

	Voie Aérienne	Voie Maritime	Total
HARICOTS VERTS	1.717.913		1.717.913
MELONS	387.837	20.346	408.183
AUBERGINES	169.234	51.650	220.884
TOMATES	237.54-1	200.430	437.971
POIVRONS	893.886	229.879	1.123.765
COURGETTES	1.359		1.359
SALADES	1.386		1.386
FRAISES	4.396		4.396
MANGUES	33.914	32.295	66.209
GLAIEULS	25.953		25.953
DIVERS	197.850	100	197.950
TOTAL	3.671.269 =====	534.700 =====	4.205.969 =====

ANNEXE IIITableau 3EXPORTATIONSOCTOBRE 74 -- FIN JUIN 75

	Voie Aérienne	Voie Maritime	Total
HARICOTSVERTS	2.334.715	-	2.334.715
MELONS	1.178.976	237.889	1.416.865
AUBERGINES	-	-	-
TOMATES	85.053	523.200	608.253
POIVRONS	847.227	1.046.408	1.893.635
COURGETTES	-	-	-
SALADES	-	-	-
PIMENTS	28.500	9.399	37.899
FRAISES	19.404	-	19.404
MANGUES	5.164	45.819	50.983
GLAIEULS	-	-	-
MAÏS	16.688	-	16.688
DIVERS	28.465	-	28.465
TOTAL	4.544.192 =====	1.862.715 =====	6.406.907 =====

ANNEXE IVEVOLUTION DES EXPORTATIONS BUD SENEGALde 1972/73 à 1974/75

	1972/73	1973/74	1974/75
HARICOTS VERTS	657.269	473.729	843.006
MELONS	261.511	324.278	1.120.577
POIVRONS	462.251	1.081.943	1.857.635
AUBERGINES	62.180	218.794	-
COURGETTES	41.306	-	-
LATTUES	66.708	1.386	-
TOMATES	223.494	437.385	603.749
MAIS	-	2.904	16.688
PIMENTS	-	-	37.899
GLAUCILS	4.824	25.953	6.364
FRAISES	12.169	397	86
MANGUES	36.615	56.160	33.854
DIVERS	-	613	1.214
TOTAL	<u>1.818.327</u>	<u>2.623.542</u>	<u>4.521.272</u>