

H0000012

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
I - <u>LE SYNJARMAR</u>	2
II - <u>LA SODENIA</u>	3
III - <u>L'UNICOOP</u>	6
IV - <u>RECOMMANDATIONS</u>	9

CDH/R 14

ETUDE ANALYTIQUE DES ORGANISMES AYANT EFFECTUE DES TENTATIVES D'ORGANISATION
DE LA COMMERCIALISATION DES LEGUMES.
LES CAUSES DE LEUR ECHEC.
RECOMMANDATIONS ET SUGGESTIONS POUR LES NOUVELLES IMPLANTATIONS.

Trois organismes : Le SYNJARMAR, ou Syndicat des jardiniers et maraîchers du Cap Vert, La SODENIA, ou Société de Mise en Valeur des Niayes et l'UNICOOP, ou Union Régionale des Coopérations Rurales du Cap Vert, ont, entre 1946 et nos jours, tenté d'organiser la commercialisation des productions maraîchères. Il n'en reste que peu de chose, la dernière, créée, c'est-à-dire l'UNICOOP, ne traitant plus que les pommes de terre et les oignons, sur le plan local et, bien qu'administrée actuellement par l'ONCAD, dont elle reçoit une puissante aide financière, avec une réussite discutable, Il est intéressant d'étudier leurs cas séparément.

.../.

I - LE SYNJARMAR

Créé en 1945, l'activité du Syndicat, s'est en premier lieu orientée vers la production, et l'amélioration de la qualité, des rendements et surtout la mise en place d'un calendrier des cultures, dans le but d'assurer une meilleure répartition des produits sur le marché, mais il faut attendre 1956, pour que son activité se matérialiser réellement, et devienne efficace,

Groupant 3.000 adhérents, son système de fonctionnement reposait sur une discipline très stricte, en principe librement acceptée et consentie, sous le contrôle d'un bureau exécutif composé de 10 membres, dont deux particulièrement influents : le secrétaire général et surtout le président. Celui-ci, un horticulteur du Cap Vert : M. J.B. Graule, consacre une grande partie de son temps au Syndicat . Très énergique et dynamique , il représente réellement l'âme du mouvement. Ainsi en 1957, le Syndicat obtient une médaille d'or au concours agricole de Paris, pour une sélection des meilleurs produits sénégalais, ce qui va enclancher pour les années suivantes les exportations et en premier lieu celle des haricots verts,

Afin de tenir ses adhérents informés, aussi bien sur les cours de vente locaux et étrangers, que sur les méthodes culturales appropriées et nouvelles, le Syndicat crée un journal "Terre Sénégalaise" dont le comité de rédaction se compose presque exclusivement du président et de son secrétaire général.

Cet ensemble d'actions porte ses fruits, aboutit à des résultats parfaitement satisfaisants pour les adhérents, mais provoque la concurrence . Celle-ci se développe à partir du mouvement coopératif, et l'ambition personnelle du président de leur union.

Pendant une certaine période la coexistence des deux organismes se poursuivant tant bien que mal.

.../

La disparition prématurée du Président du SYNJARMAR, est fatale à ce dernier. Insuffisamment structurée, l'organisation périclitera peu à peu. Le dynamisme, l'esprit d'entreprise, et l'abnégation du défunt président, ne s'étant pas retrouvés parmi les membres du bureau, Nombre d'adhérents préfèrent abandonner le respect de la discipline, sans doute trop lourde à supporter, et s'orienter vers les facilités nouvelles offertes par l'UNICOOP.

Finalement on peut affirmer que ce Syndicat, reposait sur un seul homme, qui malheureusement n'avait pas songé à engager dans son sillage, les collaborateurs indispensables, ni à leur faire partager les responsabilités, c'est-à-dire lui donner des bases solides et pérennes. Faute de fondations bien établies, l'édifice s'est écroulé. Ce n'est malheureusement pas le seul exemple, ce genre d'échec, surtout dans le milieu agricole, et ses mouvements collectifs, dans lesquels la masse reste trop souvent passive.

II. LA SODENIA

Créée en 1962, sous forme de Société d'Economies Mixte, la SODENIA avait pour objet : "de promouvoir à la demande et pour le compte du gouvernement sénégalais, ou des collectivités intéressées, l'étude et la réalisation de toutes les opérations susceptibles de favoriser la mise en valeur des terres" (1).

Son aire géographique comprenait la Région du Cap Vert et celle de Thiès.

Son capital s'élevait à 35.100.000 Frs CFA,

Son programme était très ambitieux et prévoyait à partir de l'aménagement de 550 Ha de terres nouvelles et la modernisation de 690 ha d'exploitations familiales, de couvrir les besoins du marché sénégalais en fruits et légumes pour 1970 et d'en assurer la commercialisation totale jusqu'au stade de la distribution de détail, en supprimant les intermédiaires. On réalisait ainsi la fameuse devise "Directement du producteur au consommateur".

.../

(1) Article 2 des Statuts de la SODENIA.

Or pour la **réalisation** d'un tel objectif ses **prévisions** d'investissement pour les deux premières années **s'établissaient** ainsi :

1961 -- 62 : Etudes de base	12.000.000
1962 -- 63 : " "	20.729.000
" de détail	7.780.000
Aménagements	10~784,000
Commercialisation	11.719.000
	<hr/>
Total.....	63.012.000 Frs CFA

Le total des investissements en 1967-68 se serait élevé à 1.190.277.000 de Frs CFA, selon la repartition suivante :

Etudes	159.249.000 Frs CFA
Aménagements	859.009.000 " "
Commercialisation	121.929.000 " "

Les frais de gestion devaient être couverts par le **bénéfice réalisé** sur la vente des **légumes**.

Il est bien évident que les **difficultés commencent** au **départ** puisque sur 35.100.000 Frs de capital on investissait **déjà** en études sur les deux premières années plus de 40.000.000 Frs.

Il fallait donc réaliser des **bénéfices dès** la **première** année d'exploitation soit en 1963-64 sur la commercialisation des productions traditionnelles et sur des terrains insuffisamment aménagés.

Malgré un programme de cultures, établi avec le concours des services de L'Agriculture, les **résultats escomptés** ne furent jamais atteints. En 1963 sur les 1.400 tonnes **prévus**, 050 seulement furent finalement **traités**, et avec un **résultat** catastrophique.

Peu à peu les **activités** de la **Société** se **dégradèrent** encore d'avantage et en 1967 elle fut mise en sommeil pour être dissoute en 1968.

Il est **intéressant** d'analyser les causes de cet échec.

Tout d'abord, toutes les **études** ont été engagées uniquement sur les **aménagements** des sites, *aucune en fut consacrée aux marchés*. Or toute l'économie de l'affaire **était** basée sur les **bénéfices** provenant des ventes, Ainsi la **première** erreur, a été de s'engager sur des **marchés** sans grande **envergure**, dans les villes de l'intérieur, et de **négliger** le plus important c'est-à-dire Dakar, oh rien n'avait **été tenté**.

Au point de vue collecte des marchandises rien non plus n'avait **été** bien organisé, Les camions de la **SODENIA** passaient deux fois par **semaine**, alors que la production des légumes frais est quotidienne. Il est bien **évident** que les producteurs dans l'intervalle* devaient vendre leurs récoltes, or les **intermédiaires**, qu'on voulait initialement éliminer, en ont largement profité, en menaçant d'abandonner ceux qui ne leur vendraient plus **régulièrement**. Si bien que la **SODENIA** n'avait plus qu'un moyen, **c'était** de surpayer pour une marchandise de mauvaise **qualité**, délaissée par les intermédiaires.

A ceci il faut ajouter, les frais de transport **élevés**, les manutentions **payées** au prix fort, les charges administratives qu'une telle organisation entraîne. L'ensemble de ces **dépenses** **était** parfois supérieur au **bénéfice** de l'intermédiaire.

Au point de vue vente au **détail** la **SODENIA** avait **recruté** un certain nombre de dépositaires, parmi d'anciens **commerçants** dont un des objectifs majeurs fut de faire **échouer** la **SODENIA**, qui en fait leur a **facilité** la **tâche** : **Légumes** de mauvaise qualité, entraînant des pertes, ravitaillement des points de vente discontinu, ont finalement concouru pour inciter le vendeur à ne plus respecter ses engagements vis à vis de la Société, et à ne plus permettre aucun **contrôle**.

Il est **aisé** d'imaginer que, dans ces conditions les **résultats**, se **soient** révélés décevants. En effet, achats de produits de mauvaise qualité au prix **maximum**, frais généraux élevés, pertes **considérables** et vente en dessous du cours, **provoquaient** une situation qui ne pouvait se prolonger longtemps.

La profession commerciale, et plus **particulièrement** dans le domaine des fruits et légumes **frais**, ne s'improvise pas. Or la **SODENIA** n'a pas su faire appel à du **personnel compétent** et spécialisé.

.../

De plus, on a trop **tendance**, surtout dans le milieu production à **considérer** le **commerçant** et plus **spécialement** l'intermédiaire comme un parasite inutile, **donc à supprimer**, Or dans un marché aussi fluctuant et exigeant que celui des produits horticoles, toutes les tentatives faites **dans** ce sens ont pratiquement échoué. Le **métier** de commerçant exige des qualités que tout le monde ne possède pas : avoir le sens des affaires pour ne pas acheter plus cher qu'on ne pourra revendre, savoir prendre **des** risques financiers et surtout ne pas craindre les efforts permanents et **à** toute heure du jour ou de la nuit.

Le personnel **de** la SODENIA, ne remplissait sans doute pas ces conditions.

En **résumé**, les causes de **l'échec** paraissent assez simples :

- .. Etudes insuffisantes surtout au point de vue commercial ;
- .. Programme trop ambitieux ;
- Personnel **incompétent** ;
- .. Administration trop lourde mal **adaptée à** l'exploitation des **périssables** ;
- .. Gestion mal conduite,

III- L'UNICOOP

Sa création remonte à 1953. Mais pendant les deux ou trois **premières** années, son activité est peu importante, Les coopératives jouant surtout le **rôle** d'organisme de **crédit** pour l'approvisionnement des semences, des engrais ou **même** des produits alimentaires de base, elles n'ont d'ailleurs pas une vocation spécifiquement **maraîchère**, et ne possèdent pas d'installations.

Le **président** de l'UNICOOP, ancien fonctionnaire des services de l'Intendance de l'armée et les Contres Régionaux d'Aide au Développement, en 1956, reprend quelques **idées** du SYNJARMAR et **élargit** les activités de l'UNICOOP vers la commercialisation : développement des exportations et relance de la **production** d'oignons et pommes de terre. Toutes les tentatives **engagées** de 1957 à 1971, se soldent par des **échecs** plus ou moins spectaculaires, tant sur le plan national que vers les marchés étrangers.

Sur le plan national, bien que limitant son action à la production et la commercialisation des pommes de terre et oignons, le manque d'organisation générale, d'études du marché, de moyens financiers entraînent le paysan dans les difficultés, Le ramassage n'est pas effectué à temps, les prix payés sont trop élevés, les pertes sont importantes. Les maraîchers sont finalement obligés de recourir à la voie traditionnelles pour pouvoir écouler leurs produits, Mais les résultats de leurs livraisons à l'UNICOOP ne suffisent pas à régler le montant de leurs dettes vis à vis d'elle. Ils ne se sentent pas responsables et refusent de les payer.

Il en est de même pour les exportations prévues de haricots verts, poivrons et fraises.

Le président, lors de voyages en Europe, s'engageait vis à vis d'organismes de commercialisation coopératifs français et obtenait d'eux des avances notamment on semences et emballages en signant des contrats d'exclusivité et des engagements de livraison,

Or pour diverses raisons et surtout l'absence de contrôle et d'encadrement des maraîchers les productions furent toujours défailtantes aussi bien pour les poivrons que pour les haricots verts, Les engagements, ne purent jamais être tenus, Par contre emballages et semences avaient été livrés. Les plants de fraisiers n'avaient pas été commandés, Les stocks considérables existent encore de nos jours. Les prévisions de livraison étaient sans commune mesure avec les possibilités de production, d'où un déficit important, qui n'apparaît pas, puisque la comptabilité n'est pas régulièrement tenue que les assemblées générales ne sont pas convoquées, qu'aucun bilan n'est établi, mais qui augmente d'année en année.

Cependant, cette situation inquiète les pouvoirs publics et une Assemblée générale est convoquée sur les instances de l'ONCAD organisme de tutelle, En 1972 le Conseil d'Administration est dissous et remplacé par un conseil de tutelle, sous contrôle ONCAD. Le décès du président en 1973, complique encore la situation, surtout pour l'établissement des comptes, Les tentatives de remise en route ne sont pas couronnées de succès. L'exploitation des haricots verts est définitivement abandonnée, et actuellement la seule activité se réduit à la commercialisation

.../

des oignons et pommes de terre, et avec beaucoup de difficultés, malgré une grande prudence. Aucun résultat financier n'est régulièrement publié. Pour 1975 le prix d'achat producteur de la pomme de terre, a été fixé à 60 Frs le Kg, ce qui semble élevé par rapport au cours normal et laisse prévoir des difficultés d'écoulement sur les marchés de détail, le niveau des prix : 80 -- 85 Frs le Kg pour une qualité très moyenne consistant à la consommation. En effet malgré les augmentations de salaire importantes, le pouvoir d'achat reste faible compte tenu des augmentations du prix des produits de base : huile, sucre, riz, il faut ajouter que pour protéger le producteur, les importations sont arrêtées à partir du 1er Avril, mais on peut se demander si l'opération est économiquement saine, les cours à l'importation se situant entre 35 et 40 Frs le Kg permettant un prix de détail de 50/55 Frs.

Cette parenthèse refermée il convient de revenir aux causes de l'échec initial.

On retrouve comme dans le cas de la SODENIA des éléments communs : Inaptitude et incompétence des responsables, La formation de base du président, issue de l'intendance militaire, ne lui permettait pas d'assurer la gestion d'un organisme tel que l'UNICOOP, surtout en orientant son objectif vers la commercialisation de produits aussi périssables,

On remarquera aussi le manque de liaison et de concertation avec le secteur production, afin de suivre le déroulement des cultures et leur évolution seul moyen d'organiser valablement la vente des produits, au moment opportun,

De plus aucun document précisant les droits et les devoirs et des producteurs et de l'UNICOOP, ni aucun contrat ne matérialisant les engagements de chacun n'ayant été ni établi ni signé, aucun recours ne peut être valablement entrepris, et tout règlement des différends est devenu impossible.

Enfin, le manque général du secteur administratif et comptable, du contrôle de gestion, conséquence de l'autorité abusive d'un seul personnage, viennent compléter la liste des causes de cet échec.

.../

L'étude de ces quelques exemples conduit tout naturellement à dégager l'ensemble des mesures à prendre pour éviter de nouvelles erreurs dans les tentatives nouvelles d'installation d'organismes destinés à la production et la commercialisation des productions horticoles,

IV .. RECOMMANDATIONS

D'ordre général ..

Tout organisme nouveau devra reposer sur des bases solides, c'est-à-dire des statuts établis en conformité avec la législation sénégalaise, et qui définiront : la forme juridique de l'organisme, sa circonscription territoriale, son objet, sa durée, la nature, les droits et les obligations des sociétaires ; le capital social et sa répartition, son administration et les responsabilités des administrateurs, les droits et devoirs du Conseil d'Administration, la gestion et les comptes ainsi que leur contrôle, les conditions de réunion de l'assemblée générale, sa constitution, ses pouvoirs enfin les conditions de dissolution, liquidation et dévolution.

Ces statuts seront complétés par un règlement intérieur dans lequel seront précisées les modalités de fonctionnement,

Ceci afin d'éviter toute prédominance d'action personnelle, aboutissant dans la plupart des cas, aux échecs observés.

D'ordre particulier ..

Etant donné la nature extrêmement périssable de la plupart des espèces maraîchères, leur bonne exploitation exige des conditions particulières, et surtout pour leur commercialisation une rapidité d'exécution indispensable.

Ce qui entraîne :

Une liaison constante et efficace entre le secteur production et le secteur commercialisation.

Une prévision des récoltes aussi précise que possible, dans le temps, en quantité et en qualité, afin de mettre sur pied à chaque fois que les circonstances le permettront, tout l'ensemble des opérations nécessaires avant la moment de la réalisation : C'est-à-dire :

.../

emballages, transports, et prospection des marchés. Il s'agit d'organisation préalable, afin d'éviter toute situation sans alternative reposant sur le hasard.

Ces conditions entraînent l'exigence d'un choix de responsables et d'exécutants compétents et ayant acquis une assez longue expérience professionnelle.

Un autre point important consistera à savoir adapter les ambitions aux limites du possible c-à-d du raisonnable et ne pas prétendre avoir comme objectif la substitution de l'organisme à tout un ensemble de professions.

Pour lui conserver toute son efficacité le secteur commercial sera doté d'une administration aussi souple et légère que possible, afin que les décisions soient prises au bon moment opportun et sans retard,

Enfin on s'attachera spécialement à l'organisation comptable, tant au point de vue financier qu'au point de vue matière. Tout retard ou négligence dans ces domaines sont trop fréquemment créateurs de pertes irrécupérables, dont dépend la vie même de toute l'organisation et constitue malheureusement un point faible trop souvent remarqué,

Mais il paraît important d'insister sur un point : si l'ensemble de ces mesures est susceptible d'éviter les échecs, il ne saurait en constituer, cependant, une certitude de réussite. D'autres facteurs et conditions entrent en jeu.

Parmi eux, l'effort de participation, de chaque adhérent à la vie de l'organisme, est l'un des plus importants, mais c'est aussi celui qui se manifeste le plus rarement, surtout lorsqu'il n'est exigé aucun engagement financier à titre individuel, Or dans le milieu rural sénégalais, les disponibilités sont trop faibles pour demander ce genre d'engagement. Il est donc nécessaire de trouver d'autres sources de motivations, c'est une tâche difficile, mais l'une d'entre elle, peut être l'accession à la propriété. Il en existe sans doute d'autres, qu'il faut s'appliquer à rechercher car si le participant de base, n'est pas suffisamment attaché à considérer ou son groupement, ou sa coopérative, comme son affaire personnelle, il faut craindre qu'il ne s'en détache trop facilement, à la moindre difficulté, ou la moindre déception,

.../

parcequ'il ne s'estime pas concerné par l'avenir de la collectivité,

Dans toute entreprise de groupe, il ne s'agit pas uniquement d'assurer le travail et la rémunération de l'individu, il faut aller plus loin, afin que chacun se sente solidaire de l'ensemble, et encouragé dans ses efforts par une source d'espoir de plus haut niveau. C'est à quoi devront réfléchir longuement les responsables de toute nouvelle tentative.

De plus c'est sans doute par ce moyen, qu'il sera possible de limiter dans le temps la présence d'un encadrement, indispensable au départ, mais qui ne saurait avoir un caractère permanent. A partir du moment où chacun des adhérents prend réellement conscience de sa participation, il peut acquérir plus rapidement le sens des responsabilités, et devient capable de se libérer de l'emprise plus ou moins contraignante que constitue l'encadrement, pour assurer lui-même le fonctionnement et la vie de son affaire. Et c'est sans doute là le meilleur gage de réussite.

C'est aussi dans ce but que les méthodes et les matériels mis à la disposition des maraîchers au départ devront être adaptés à leur mesure, au point de vue technique et financier et bien que modernes, choisis pour leur simplicité, ou leur prix d'achat. Les techniques de pointe et les matériels sophistiqués très coûteux, et d'utilisation compliquée risquant de contrarier leur accession à l'autonomie, en prolongeant inutilement la présence d'un encadrement.

Dans le but de matérialiser ces recommandations, le schéma d'organisation pratique suivant sera proposé:

Pour bien poser le problème, il apparaît nécessaire de dresser un bilan des potentialités du Sénégal: à l'actif figureront les facteurs favorables, au passif ceux qui réclament des solutions,

A L'ACTIF on dispose :

... D'une situation géographique générale convenable : relief peu accidenté, débouché maritime etc. . .

.../

- . D'un climat favorable aux cultures maraîchères, surtout dans la zone côtière et pendant une assez longue période.
- . Du terrain de bonne qualité en quantité suffisante.
- .. Des ressources en eau.
- D'une population active et nombreuse.
- . . De marchés ouverts sur le plan national et international,

Par contre AU PASSIF on notera :

- .. Un milieu rural de faibles moyens financiers.
- .. Des paysans de formation maraîchère souvent insuffisante et peu adaptée aux techniques modernes,
- .. Des difficultés pour l'exploitation des ressources hydriques : faibles débit et qualité parfois impropre pour l'eau des nappes phréatiques, coût d'exploitation élevé pour celle des nappes profondes.
- .. La présence de nombreux ennemis des cultures.
- .. Des prix élevés pour toutes les fournitures : matériels divers, semences, pesticides, carburants, emballages etc. . .

Si les éléments de l'ACTIF ne suscitent guère de commentaires, il convient de s'attacher plus longuement à ceux du PASSIF.

La faiblesse des moyens financiers du milieu rural, oblige de recourir à une source de financement, pour promouvoir, toute nouvelles installation. Or, au Sénégal, l'Etat étant en général, propriétaire du terrain, et ayant donné une certaine priorité à la solution du problème de l'exode rural, doit normalement être le premier intéressé et concerné pour favoriser toute nouvelles implantation, en participant financièrement à l'opération.

La formation insuffisante des paysans, exigera leur encadrement, tout au moins au début de leur installation.

Les difficultés d'exploitation des ressources hydriques et le coût de l'eau, entraîneront la recherche de systèmes d'irrigation économiques sur deux plans : d'abord dans la consommation de l'eau, et ensuite dans le prix d'achat des appareils.

Les nombreux ennemis ne pourront être vaincus que par l'emploi de variétés résistantes, ou des moyens de lutte adaptés .

.../

L'incidence des prix élevés peut être corrigée par des exonérations de taxes pour un certain nombre de fournitures bien définies.

Étant donné le caractère spécialisé et particulier du maraîchage, il semble bien que son développement ne puisse être totalement envisagé sous la forme extensive. Les grandes surfaces se prêtent difficilement au contrôle de la surveillance et aux soins minutieux et permanents exigés par la culture des légumes. Il apparaît bien que le maraîcher individuel, travaillant pour son propre compte, puisse obtenir des résultats très supérieurs en quantité et qualité par la culture réellement intensive à ceux obtenus dans les autres cas.

"bis par contre la petite exploitation se prête mal aux investissements et aux besoins d'équipement, ainsi qu'à la commercialisation des productions .

C'est pourquoi leur constitution en groupement s'avère indispensable.

Toutes ces considérations vont permettre de tracer les grandes lignes d'organisation générale et d'implantation nouvelle ayant pour but le développement de l'horticulture.

Les composantes essentielles et obligatoires seront d'une part l'Etat Sénégalais, d'autre part le groupement de producteur, et enfin et plus éventuellement une source de financement, dans le cas où l'Etat ne l'assure pas,

Entre ces parties une convention d'établissement sera mise au point afin de bien clarifier et déterminer les responsabilités de chacune d'elles.

L'élément de base sera le groupement de producteurs qui appelle quelques commentaires.

L'expérience a démontré, que pour pouvoir être administré efficacement par une équipe d'adhérents, le nombre de ceux-ci devait se situer entre 15 et 25. Or dans le cas du maraîchage, un exploitant et sa famille ne peut cultiver très correctement qu'une superficie relativement faible que l'on peut estimer entre 3 et 5 000 m².

.../

Ce qui pour un groupement de 25 membres ne pourrait représenter qu'un total de 12,5 has, qui paraît insuffisant pour assurer un volume quotidien de production justifiant la mise en place d'une organisation tant sur le plan technique que sur le plan commercial.

La solution envisageable reste donc la réunion de plusieurs groupements formant une "Unité de Production",

Cette nouvelle association sera administrée et gérée par une société composée des éléments cités ci-dessus à laquelle pourrait participer l'organisme choisi pour le financement.

A l'intérieur du Groupement et de l'Unité de production, le respect de certaines règles bien établies devra en permanence, être le premier souci des responsables,,

Parmi elles les principales seront sans doute :

- La possibilité pour l'adhérent d'accéder à la propriété de sa parcelle, soit par une formule de location-vente, ou de participation au remboursement des crédits,
- La rémunération de chacun en fonction de la quantité et la qualité des produits livrés à la collectivité et non une rémunération uniforme quelque soit le résultats obtenu.,
- L'obligation de la livraison de la totalité des productions individuelles, à l'organisme de gestion,
- Le choix objectif des participants à tous les niveaux en fonction de leurs qualités techniques professionnelles et morales, et à l'exclusion de toute autre considération.
- Un contrôle rigoureux et d'une fréquence régulière de l'administration et des opérations financières.

Ainsi, on faisant précéder la mise en place d'un tel système, par une opération pilote permettant de mettre bien au point les appareils administratifs, statuts, règlements etc.,, les besoins financiers, les moyens techniques : irrigation, superficie de la parcelle individuelle, choix des spéculations et de leur destination, on aura réuni un certain nombre d'atouts laissant entrevoir une certitude de réussite.

Et ainsi la multiplication de ce genre d'exploitation, pourra contribuer au développement de l'Horticulture dans la stabilité et la pérennité.