

Projet de mobilisation des initiatives
En matière de sécurité alimentaire au
Mali (PROMISAM)

Réseau des Systèmes d'Information
des Marchés Agricoles en Afrique
de l'OUEST (RESIMAO)

SIM Sénégal

**ETUDE SUR LES BESOINS EN INFORMATION DES
OPERATEURS (IMPORTATEURS/EXPORTATEURS) ET
DES MOYENS DE DISSEMINATION**

Version finale

Mars 2008

I – Introduction

II – Objectifs et Résultats attendus

III – Méthodologie

IV – Analyse des résultats

4-1 : Les acteurs

4-2 : Les produits

4-3 : Les marchés

4-4 : L'échelle des opérations

4-5 : Le volume des échanges entre les pays de la sous région

4-6 : Les entraves et les délais de passage aux frontières

4-7 : L'utilisation des informations du SIM

V – L'amélioration à apporter aux informations produites par le SIM

VI – Conclusion et recommandations

I - INTRODUCTION

L'information agricole est un ensemble de données auxquelles les opérateurs et les décideurs ont régulièrement recours, elle contribue ainsi au processus de développement des échanges des produits agricoles qui constitue l'un des meilleurs garants pour réaliser l'objectif de sécurité alimentaire dans notre sous région. A ce titre, il convient de souligner que les systèmes d'informations qui oeuvrent au quotidien pour mettre à la disposition des acteurs des outils appropriés de prise de décision en accompagnant ainsi l'expansion du commerce agricole, se placent au cœur des stratégies de lutte pour la sécurité alimentaire de nos populations.

Dans le but de mieux cerner la situation de la commercialisation des produits agricoles, une étude a été commanditée par le Projet de Mobilisation des Initiatives en Matière de Sécurité Alimentaire au Mali (PROMISAM). Cette étude porte sur les besoins en information des acteurs à travers les différentes filières et l'organisation du commerce agricole sous régional. Elle sera menée dans quatre pays pilotes, à savoir : le Mali, le Niger, la Guinée Conakry et le Sénégal.

II. OBJECTIFS DE L'ETUDE

L'objectif général de cette étude est de déterminer à l'échelle de chaque pays, les besoins réels en information des opérateurs (détaillants, grossistes, ½ grossistes, grossistes importateurs, grossistes exportateurs, grossistes importateurs/exportateurs) qui s'activent dans la commercialisation des produits agropastoraux sur le marché intérieur et le marché extérieur. Ceci permettrait d'identifier les meilleurs moyens de dissémination des informations pour favoriser une augmentation du volume des transactions commerciales entre les pays de la sous région.

Pour ce faire, la coordination nationale du Système d'Information sur les Marchés (SIM), maîtresse d'oeuvre, a assuré la formation des enquêteurs et a mis à la disposition de ceux-ci les questionnaires confectionnés à cet effet.

L'enquête a été réalisée dans toutes les régions du pays et les données collectées ont été exploitées, traitées et analysées.

L'étude a ainsi permis d'interviewer soixante dix opérateurs répartis à travers les différentes régions administratives du pays, selon l'envergure des marchés et l'intensité des opérations commerciales. Les résultats obtenus sont analysés finement ci-dessous.

III - METHODOLOGIE

Avant de procéder aux enquêtes, la cellule de coordination nationale du SIM a convié les différents opérateurs pour les informer et les sensibiliser des opérations. Ces échanges ont permis de contacter les opérateurs leaders et ont facilité la tâche aux enquêteurs.

Ensuite, pour réaliser l'enquête, la cellule de coordination a désigné un superviseur et deux enquêteurs par région. Au niveau de chaque région,

l'équipe locale constituée a procédé par un ciblage des marchés en fonction des produits commercialisés. Ainsi, l'accent a été particulièrement mis sur les marchés des capitales régionales les plus importants et les principaux marchés frontaliers.

Il faut souligner que la limite majeure de cette étude, c'est de n'avoir pas suffisamment pris en compte toutes les filières existantes, notamment la filière halieutique et la filière horticole.

IV – ANALYSE DES RESULTATS

4-1 Les acteurs

L'enquête a permis d'identifier un certain nombre d'acteurs opérant dans le domaine du commerce des produits agropastoraux. Selon les filières, la répartition des opérateurs enquêtés se présente comme suit :

4-2 Les produits commercialisés

Les transactions effectuées portent essentiellement sur les produits suivants :

- ✓ **Les produits agricoles** : cinquante six (56) enquêtés, soit 80 % des opérateurs s'activent dans la commercialisation des produits agricoles. Toutefois, il est noté une prédominance des céréales (mil souna, sorgho, maïs, riz), viennent ensuite les légumineuses (arachide, niébé) et enfin les produits forestiers (huile de palme, noix d'acajou) et la banane.
- ✓ **Les produits pastoraux** : treize (13), soit 19 % des opérateurs interviewés s'occupent dans la commercialisation du bétail (ovins, bovins) et de ses dérivés (peaux, cuirs).
- ✓ **Les produits halieutiques** : un seul (1) opérateur de cette filière a pu être rencontré.

Tableau 1 : Répartition des opérateurs par secteurs d'activités

Produits	NOMBRE OPERATEURS	POURCENTAGE %
Agricoles	56	80
Pastoraux	13	19
Halieutiques	1	1
TOTAUX	70	100

En plus de ces filières, certains opérateurs pratiquent parallèlement d'autres activités. Ces opérateurs sont au nombre de vingt sept (27) et se répartissent comme suit :

- ✓ huit (8) font de l'agriculture ;
- ✓ onze (11) allient le commerce et le transport ;
- ✓ huit (8) associent le commerce et l'élevage.

4-3 Les marchés

Au cours des enquêtes trente deux (32) marchés ont été visités et soixante dix opérateurs ont été interviewés. Dans chaque région les marchés des capitales régionales et ceux situés dans des zones frontalières ont été prioritairement ciblés.

Tableau 2 : Marchés visités par région et nombre d'opérateurs interviewés par filière

REGIONS	Nombre d'opérateurs enquêtés par filière					Nb de marchés visités
	CEREALES	BETAIL	LEGUMES	PECHE	TOTAUX	
DAKAR	4	1	1		6	6
DIOURBEL	6	1			7	2
FATICK	5	1			6	2
KOLDA	3	3			6	2
KAOLACK	6	1		1	8	3
LOUGA	5	1			6	3
MATAM	10				10	3
TAMBA	4	3			7	3
THIES	4	2			6	2
ZIGUINCHOR	8				8	6
TOTAUX	55	13	1	1	70	32

✓ Sexe

Une seule femme figure parmi les soixante dix (70) enquêtés. Et celle-ci s'active exclusivement dans la commercialisation du bétail. Cela signifie que la présence des femmes est négligeable dans les transactions commerciales agropastorales et que ces activités sont particulièrement réservées aux hommes.

✓ Expérience

Tous les opérateurs enquêtés bénéficient d'une longue et solide expérience. La durée moyenne de l'expérience est de dix neuf (19) ans si l'on considère tout l'univers concerné. Mais le tableau ci-dessous permet de mieux apprécier la situation :

Tableau 3 : Age moyen d'expérience par type d'opérateur

TYPE OPERATEURS	NOMBRE	Nb d'années d'expérience
Détaillants	3	19
Demi Grossistes	7	11
Grossistes	39	23
Grossistes Importateurs/Exportateurs	15	23
Grossistes Exportateurs	2	17
Grossistes Importateurs	4	19
	70	19

✓ **Les types d'opérateurs enquêtés**

Tableau 4 : Répartition des opérateurs

TYPE OPERATEURS	NOMBRE	Pourcentage (%)
Demi Grossistes	7	10
Détaillants	3	4
Grossistes	39	56
Grossistes Importateurs/Exportateurs	15	21
Grossistes Exportateurs	2	3
Grossistes Importateurs	4	6
TOTAL	70	100

Il en résulte que l'univers enquêté est composé essentiellement de trente neuf (39) grossistes et de quinze (15) grossistes importateurs/exportateurs, soit 77,14 % des opérateurs interviewés pour respectivement 55,71 % (grossistes) et 21,42 % (grossistes importateurs/exportateurs).

✓ **Le niveau d'instruction des opérateurs**

Cinquante huit (58) opérateurs, soit 84 % des enquêtés sont instruits soit en arabe, soit en français. Autrement dit, ce sont des acteurs qui savent au moins enregistrer leurs opérations. Pour mieux illustrer cette situation, la répartition des opérateurs selon le type d'instruction est indiquée par le tableau ci après :

Tableau 5 : Répartition des opérateurs par niveau d'instruction

	Nombre d'instruits	Pourcentage (%)
Français	40	57
Arabe	18	26
Analphabètes	12	17
TOTAUX	70	100

✓ **Le nombre d'employés**

Selon leur volume de travail et leur disponibilité, les opérateurs font travailler un certain nombre de personnes. Ainsi, les opérateurs enquêtés emploient globalement sept cent treize (713) individus dont 52% chez les grossistes et 39% chez les grossistes importateurs/exportateurs. Selon le type d'opérateur, ces employés sont répartis ainsi qu'il suit :

Tableau 6 : Répartition des employés par opérateur

Type opérateurs	Nombre d'employés	Pourcentage (%)
Demi grossistes	18	3
Grossistes	377	52
Grossistes Imp./Exp.	281	39
Grossistes Exportateurs	12	2
Grossistes Exportateurs	25	4
TOTAUX	713	100

✓ **Appartenance à une organisation**

Les résultats de l'enquête montrent que quarante (40) des soixante dix (70) interviewés, soit 57 %, militent dans des organisations formelles. La majorité de ces opérateurs (26), soit 63 % se trouve dans la principale organisation dénommée Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal (UNACOIS). Les douze (12) autres militent dans des Groupements d'Intérêt Economique (GIE) et des organisations spécialisées (FNOPS, MDE, etc.).

Les opérateurs qui militent dans les organisations attendent de celles-ci :

- ✓ la défense de leurs intérêts (73 %);
- ✓ l'accès au crédit (13 %) ; ou
- ✓ l'obtention d'informations (5 %).

V – ORGANISATION DE L'ACTIVITE

❖ **Réseau des collecteurs et des distributeurs internes**

Les résultats de l'enquête révèlent que tous les types d'opérateurs interviewés, sauf les détaillants, disposent d'un réseau de collecteurs au niveau local. Ils font ressortir toutefois, que seuls quarante cinq sur soixante dix, soit 64 % possèdent un réseau de collecteurs à l'intérieur du pays. La répartition du réseau des collecteurs par type d'opérateurs indique que 71 % des ½ grossistes, 100 % des grossistes exportateurs, 93 % des grossistes importateurs/exportateurs, 5 % des grossistes importateurs et 49 % des grossistes disposent d'un réseau de collecteurs à l'intérieur du pays.

Quant au réseau des distributeurs à l'intérieur, les enquêtes ont fait ressortir que quarante trois (43), soit 61 % des enquêtés disposent d'un réseau de distributeurs internes. Ce dispositif de réseau se répartit comme suit : 57 % (½ grossistes), 100 % (grossistes exportateurs), 80 % (grossistes importateurs/exportateurs), 33 % (grossistes importateurs), 51 % (grossistes). Par type d'opérateur concerné, cette répartition se présente ainsi qu'il est indiqué par le tableau n°7.

Tableau 7 : Répartition du dispositif des collecteurs et des distributeurs à l'intérieur

Opérateurs	Collecteurs intérieurs		Distributeurs intérieurs	
Demi Grossistes	5	11	4	9
Gros. Export.	4	9	6	14
Gros. Imp./Exp.	14	31	12	31
Gros Import.	3	7	1	7
Grossistes	19	42	20	42
TOTAUX	45	100	43	100

❖ Réseau des clients et fournisseurs extérieurs

Hormis les demi grossistes, tous les autres types d'opérateurs rencontrés bénéficient d'un réseau de clients réguliers à l'extérieur du pays. Ceux-ci, au nombre de vingt (20), représentent 29 % des opérateurs rencontrés. Dans le même sillage, les enquêtes révèlent que tous les opérateurs possédant des clients extérieurs ont un réseau de fournisseurs réguliers à l'extérieur du pays. Cela matérialise l'équilibre des échanges entre les différents acteurs. Mais, le réseau des fournisseurs extérieurs est légèrement mieux fourni que celui des clients réguliers extérieurs. Les fournisseurs réguliers extérieurs sont au nombre de 23, soit 33 % des opérateurs enquêtés. Ce dispositif de réseau se répartit ainsi qu'il est indiqué sur le tableau n° 8.

Tableau 8 : Répartition des clients et des fournisseurs extérieurs par opérateur

Opérateurs	Clients extérieurs réguliers		Fournisseurs extérieurs réguliers	
Grossistes Exportateurs	2	10,5	2	8
Gros. Import/Export	9	47,0	9	39
Grossistes Importateurs	2	10,5	5	22
Grossistes	6	32,0	7	31
	19	100	23	100

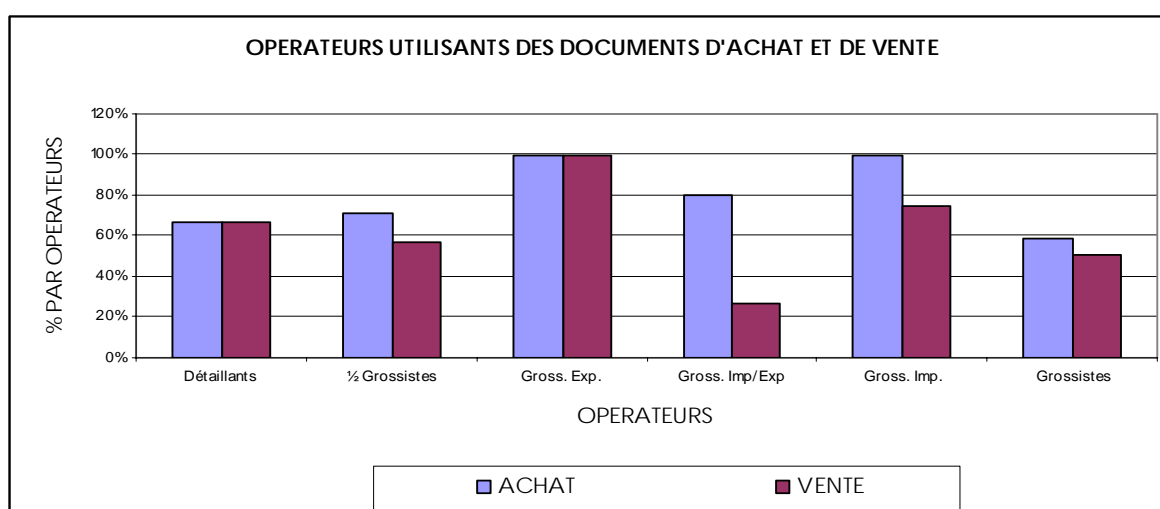
❖ Opérateurs utilisant des documents d'achat et de vente

Certains opérateurs interviewés n'utilisent pas des documents dans leurs opérations d'achat, leurs transactions demeurent informelles. Ainsi, sur les soixante dix acteurs du marché agricole enquêtés, seuls quarante huit (48), soit 69 % des opérateurs enquêtés, enregistrent leurs opérations d'achat (voir répartition ci-dessous).

Tous les opérateurs interviewés n'utilisent pas des documents de vente durant leurs échanges. Ainsi l'étude a révélé que seuls quarante deux (42) acteurs du marché agricole sur les soixante dix (70) enquêtés, soit 62 %, enregistrent leurs opérations de vente (voir détail dans le tableau n°9).

Tableau 9 : Répartition des opérateurs qui utilisent des documents d'achat et de vente

Opérateurs	Utilisateurs de documents d'achats		Utilisateurs de document de vente	
Détaillants	2	4	2	5
Demi Grossistes	5	11	4	10
Grossistes Expor.	2	4	2	5
Gross. Imp/Exp	12	25	11	26
Grossistes Imp	4	8	3	7
Grossistes	23	48	20	47
TOTAUX	48	100	42	100



❖ Opérateurs planifiant leurs achats et leurs ventes

A l'exception des détaillants, toutes les autres catégories d'opérateurs interviewés planifient leurs opérations d'achat. Toutefois, il faut souligner que parmi ces acteurs, seuls trente six (36), soit 51 % des enquêtés, procèdent à une planification des achats des produits commercialisés.

A l'exception des détaillants, toutes les autres catégories d'opérateurs interviewés planifient leurs opérations de vente. Ces opérateurs qui procèdent à une planification des ventes des produits commercialisés, représentent au total vingt six (26) acteurs, soit 37 % du nombre total des enquêtés. Le tableau n° 10 montre la répartition détaillée selon les types d'opérateurs.

Tableau 10 : Répartition des opérateurs planifiant leurs achats et leurs ventes

Opérateurs	Planificateurs des achats		Planificateurs des ventes	
Demi grossistes	5	14	3	11
Gros. Expo.	2	6	2	7
Gros. Imp./Exp.	11	30	10	36
Gros. Imp.	3	8	1	3
Grossistes	15	42	12	43
TOTAUX	36	100	28	100

❖ Echelle des opérations :

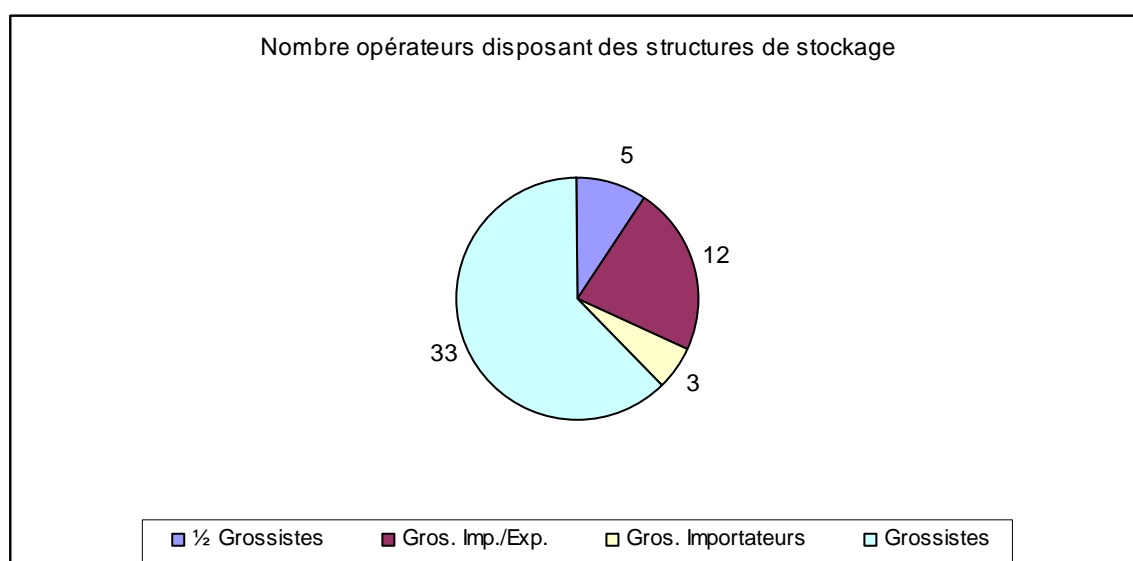
• Les infrastructures de stockage

Tableau 11 : Les capacités moyennes de stockage en termes de tonnage

Opérateurs	Nombre opérateurs disposant d'infrastructures de stockage	Nombre d'unités par opérateur	Capacité totale de stockage (T) par groupe d'opérateurs
Demi Grossistes	5	6	156
Gros. Imp./Exp.	12	48	155 650
Gros. Importateurs	3	9	350
Grossistes	33	66	7 419
TOTAUX	53	118	165 575

Ce tableau indique que cinquante trois (53) des soixante dix (70) enquêtés, soit 75,71 % des opérateurs, disposent des structures de stockage. La répartition des structures de stockage par type d'opérateurs s'établit comme suit :

- ✓ Cinq (5) demi grossistes, soit 9 %, possèdent six (06) magasins pour une capacité totale de stockage de 156 Tonnes.
- ✓ Douze (12) grossistes importateurs/exportateurs, soit 23 %, disposent de quarante huit (48) structures de stockage pour une capacité totale de stockage de 155 650 Tonnes.
- ✓ Trois (3) grossistes importateurs, soit 6 %, ont neuf (09) structures de stockage pour une capacité totale de stockage de 350 Tonnes.
- ✓ Trente trois (33) grossistes, soit 62 %, possèdent soixante six (66) structures de stockage pour une capacité totale de 7 419 Tonnes.



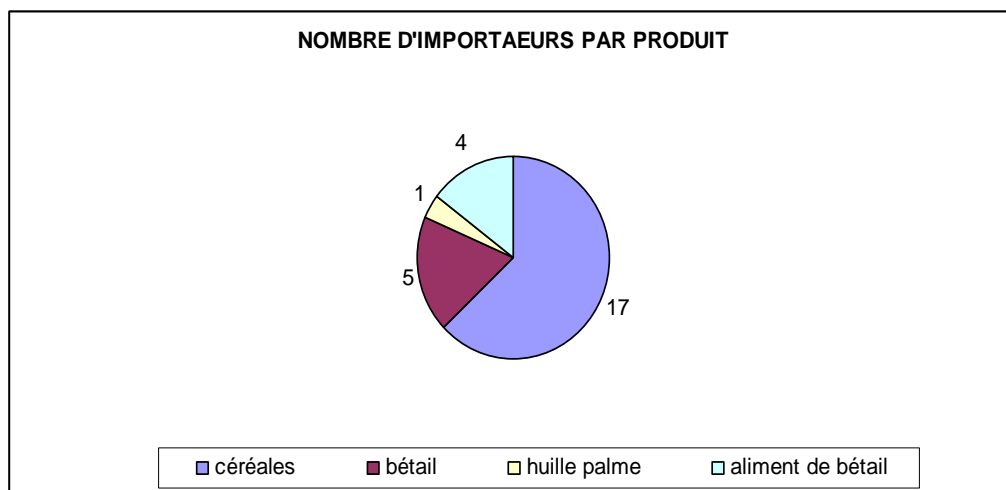
❖ Répartition des importateurs par pays et par produits

Tableau 12 : Répartition des opérations d'importation par filière selon les pays

PRODUITS	MALI	BURKINA FASO	MAURITANIE	GUINEE BISSAU	GUINEE CONAKRY	BRESIL	ARGENTINE	PAYS D'ASIE	France
CEREALES	12	2				1	1	1	
BETAIL	1		3	1					
HUILE DE PALME					1				
ALIMENT DE BETAIL		1				1	1		1
TOTAL	13	3	3	1	1	2	2	1	1

Le tableau n° 12, montre qu'à travers l'échantillon enquêté, vingt sept (27) opérateurs sont des importateurs. La répartition de ces importateurs s'établit comme suit :

- ✓ Dix sept (17), soit 63 % des importateurs apportent des céréales (mil sanio, maïs, sorgho et riz).
- ✓ Cinq (5), soit 19 % des importateurs enquêtés s'intéressent à la vente des animaux (bovins, ovins).
- ✓ Quatre (4), soit 15 % des importateurs font leurs transactions sur l'aliment de bétail.
- ✓ Un (1) seul opérateur s'active autour de l'huile de palme.



❖ Répartition des volumes (T) des importations par pays et par produits

Les résultats obtenus montrent que l'essentiel des importations du Sénégal au niveau de la sous région, se fait respectivement avec le Mali, le Burkina Faso, la Guinée Conakry et la Mauritanie. Les échanges entre ces pays concernent les céréales (maïs, sorgho), le bétail (bovins, ovins), les produits de cueillette (huile de palme, pain de singe) et les aliments de bétail. Sur le plan international, les produits importés sont composés essentiellement de

céréales (riz, maïs, sorgho) et d'aliments de bétail. Ces données sont indiquées sur le tableau n° 13.

Tableau 13 : Répartition des importations par produit et par pays

	MALI	BURKINA FASO	MAURITANIE	GUINEE CONAKRY	France +BRESIL	BRESIL	ARGENTINE	PAYS D'ASIE
Aliment Bétail	4 795	2 000			1 998	600	600	
Bovins	20 000							
Ovins	15 270		3 000					
Huile de palme				4 000				
Beurre de Karité	1							
Maïs	9 300	300					10 000	
Sorgho	180						3600	
Pain de singe	200							
Riz								905

❖ **Répartition des produits exportés selon leur volume (T) et leur destination**

Il a été observé que les opérateurs enquêtés exportent plusieurs produits. Ces exportations sont essentiellement constituées des produits dérivés du bétail (peaux, cuirs), du bétail (bovins, ovins), d'aliment de bétail (graine de coton, les produits concentrés), de sel, de légumineuses (arachide, niébé) et de légumes (choux, manioc, aubergine etc.). Les principaux pays destinataires sont ceux de la sous région (le Mali, les deux Guinées, la Gambie, le Burkina Faso, la Mauritanie), ceux d'Europe, d'Asie et des USA. Les détails de ces opérations sont indiqués par le tableau n° 14.

Tableau 14 : Répartition des produits exportés par volume et par destination

	USA	G. BISSAU	Espagne	EUROPE + ASIE	GAMBIE	GUINEE	MALI	BK. FASO	MAURITANIE
PEAUX	1 300 000								
CUIRS				900 000					
MIL SOUNA		200							
GRAINE DE COTON			300						
BOVINS					50 000				
OVINS					150 000				
POISSONS					840				
VIANDE						16 000			
ALIMENT DE BETAAIL							600		
SEL							500		
NIEBE							300		
ARACHIDE							2 000	700	
LEGUMES									640

❖ Les Produits commercialisés

L'enquête indique par ailleurs, que beaucoup de produits font l'objet d'échanges très importants tant à l'intérieur du pays qu'avec les pays de la sous régionaux. Les volumes les plus importants ont été commercialisés respectivement par les opérateurs grossistes importateurs/exportateurs, les grossistes simples et les grossistes importateurs.

L'étude a fait ressortir également que les produits les plus commercialisés sont au niveau de la sous région sont constitués respectivement par les animaux (ovins, bovins) et les produits dérivés (cuirs, peaux, viande), les produits agricoles (céréales, légumineuses et bananes) et les aliments de bétail (tourteaux et aliments concentrés).

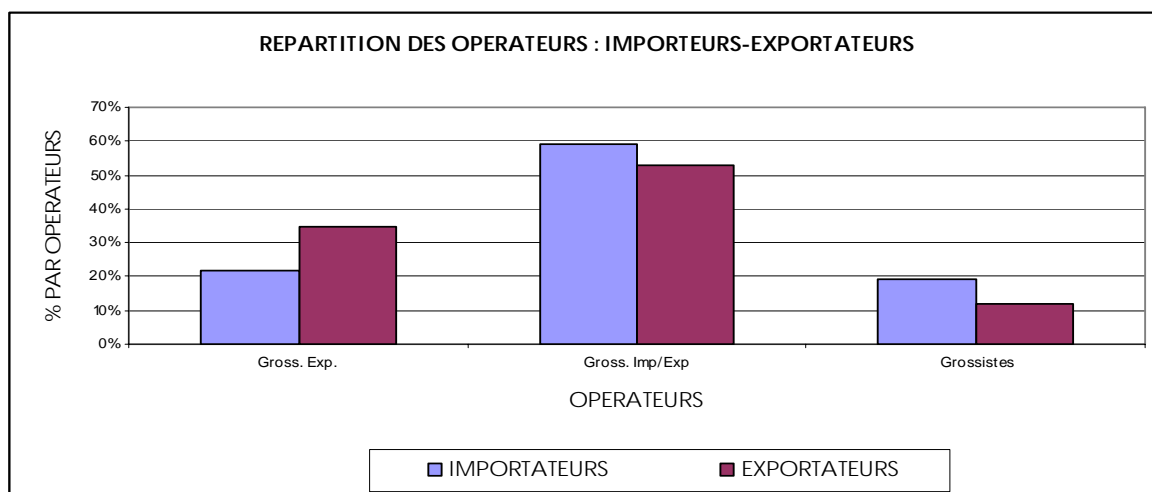
❖ Répartition des opérateurs (Importateurs/Exportateurs)

Les résultats de l'enquête ont fait ressortir que trois types d'opérateurs importent des produits agricoles et du bétail. L'essentiel des produits provient des pays limitrophes (Mali, Mauritanie, Guinée Bissau, Burkina Faso, Guinée Conakry), des pays d'Asie (Thaïlande) et d'Amérique. Le maïs provient essentiellement d'Afrique (Mali, Burkina Faso) et d'Amérique (Argentine, Canada). Le riz est importé de différents pays (Thaïlande, Brésil, Inde). Les animaux (ovins, bovins) proviennent essentiellement du Mali, de la Mauritanie, mais également de la Gambie et de la Guinée Bissau. Quant aux aliments de bétail ils sont importés du Mali (graine de coton), de la France et du Brésil pour les concentrés. Il faut noter une importante présence des produits forestiers (huile de palme, produits de cueillette) en provenance de la Guinée Conakry et de la Guinée Bissau.

Les résultats de l'enquête indiquent également que trois types d'opérateurs exportent des produits agricoles et du bétail. L'essentiel des produits exportés sont destinés aux pays limitrophes (Mali, Mauritanie, Guinée Bissau, Gambie), à l'Europe et à l'Amérique. Les principales exportations vers l'Afrique sont destinées aux pays de la sous région (Mali, Gambie, Mauritanie, Guinée Bissau) et sont constituées d'arachide, d'animaux (bovins, ovins), d'aliments de bétail (graine de coton), de poisson, de sel et de légumes (choux, carotte). Tandis que vers les pays d'Amérique et d'Europe, les exportations sont constituées de légumes et des produits dérivés du bétail (peaux, cuirs).

Tableau 15 : Répartition des opérateurs importateurs et exportateurs

Opérateurs	Importateurs		Exportateurs	
Gros. Imp./Exp.	38	59 %	9	53 %
Gros. Exp.	14	22 %	6	35 %
Grossistes	12	19 %	2	12 %
TOTAUX	64	100	17	100



❖ Opérateurs disposant des moyens de transport

Tableau 16 : Répartition de la capacité d’emport et des moyens de transport des opérateurs par catégorie

Opérateurs	Opérateurs avec moyens de transport	Capacité d’emport des véhicules (T)
Demi Grossistes	2	70
Grossistes Exp.	1	19
Grossistes Imp./Exp.	6	2 025
Grossistes Imp.	2	90
Grossistes	16	865
TOTAL	27	3 069

Le tableau ci-dessus, montre que vingt sept (27) des soixante dix (70) opérateurs enquêtés disposent des moyens de transport pour acheminer leurs produits. Parmi ces opérateurs, ceux qui sont les mieux équipés en véhicules sont les grossistes simples. Ils sont au nombre de seize (16) et représentent 59 % du nombre total d’opérateurs enquêtés. Ils sont suivis des grossistes importateurs/exportateurs, qui sont au nombre de six (6), soit 22 % en valeur relative.

S’agissant de la capacité d’emport, il convient de souligner que même si les grossistes simples disposent d’un nombre plus important de véhicules, les grossistes importateurs/exportateurs ont plus de capacité d’emport. Ainsi, sur une capacité totale d’emport de trois mille soixante neuf (3 069) tonnes, la part des grossistes importateurs/exportateurs est de deux mille vingt cinq (2 025) tonnes, soit 66 %, contre huit cent soixante cinq (865) tonnes (28 %) pour les grossistes simples.

❖ Opérateurs ayant accès au crédit

Pour mieux réussir leurs opérations, certains opérateurs font recours à des emprunts pour disposer de ressources financières suffisantes. La plupart de ces crédits sont accordés à court terme. Les principales structures

financières qui accordent du crédit aux opérateurs sont les banques et les mutuelles d'épargne et de crédit (système de financement décentralisé). Ceux qui bénéficient le plus de ces crédits sont les grossistes simples. En effet, ils représentent 44,83 % des enquêtés ayant accès au crédit. Ils sont suivis par les grossistes importateurs/exportateurs qui représentent 24,14 %. La situation se présente comme indiqué par le tableau 17.

Tableau 17 : Le niveau d'accès au crédit selon le type d'opérateur

Opérateurs	Nombre opérateurs ayant accès au crédit	Pourcentage
Demi Grossistes	4	14 %
Détaillants	1	3 %
Gros. Exportateurs	1	3 %
Gros. Imp./Exp.	7	24 %
Grossistes Importateurs	3	10 %
Grossistes	13	45 %
TOTAL	29	100

IV – ACTIVITES COMMERCIALES

4-1 – Sources d'approvisionnement

Les principales sources d'approvisionnement sont les pays de la sous région (Mali, Guinée Bissau, Guinée Conakry, Mauritanie, Burkina Faso), les pays asiatiques, les pays d'Amérique, du Brésil et les zones de grande production du Sénégal comme la région de Kaolack.

Les produits les plus commercialisés sont :

- ✓ les céréales (mil souna, mil sanio, maïs, sorgho, riz) ;
- ✓ les légumineuses (arachide, niébé) ;
- ✓ les légumes (oignon, chou, aubergine) ;
- ✓ les produits forestiers (huile de palme, pain de singe, karité, noix d'acajou) ;
- ✓ le poisson ;
- ✓ le sel ;
- ✓ le bétail (bovins, ovins) et ses dérivés (cuirs et peaux) ;
- ✓ les aliments de bétail (tourteaux, graines de coton, graines de soja, aliments concentrés).

4-2 – La fréquence des approvisionnements

La fréquence des approvisionnements varie selon les produits et les périodes. Toutefois, la plupart des opérateurs s'approvisionnent mensuellement. Cela pourrait s'expliquer par plusieurs facteurs (niveau de la demande, faiblesse des capacités de stockage des commerçants, difficultés liées au transport des produits, etc.).

Le niveau des approvisionnements est variable en fonction des produits et des périodes, selon les différentes phases de la commercialisation agricole. Concernant le marché du bétail, il obéit à certains événements (fêtes religieuses, retour des pèlerins, etc.). Ce qui a justifié l'abondance et les coûts relativement moyens à élevés des sujets proposés.

V – LES MARCHES ET L'INFORMATION

5-1 – Les marchés d'écoulement

Les opérateurs écoulent leurs produits à plusieurs niveaux.

- ✓ Cinquante (50) opérateurs enquêtés écoulent leurs produits dans les marchés intérieurs du Sénégal.
- ✓ Douze (12) opérateurs enquêtés écoulent leurs produits à la fois sur les marchés locaux et dans les marchés de la sous région.
- ✓ Les autres écoulent leurs produits, soit dans tous les types de marchés (local, sous régional, international) ou dans le marché local et le marché international.

Les principaux produits commercialisés dans les marchés sont :

- ✓ céréales (mil souna, mil sanio, sorgho, maïs, riz) ;
- ✓ légumineuses (arachide, niébé) ;
- ✓ légumes (oignon, pomme de terre, choux, carotte) ;
- ✓ produits forestiers (huile de palme, pain de singe, noix d'acajou, beurre de karité) ;
- ✓ bétail (ovins, bovins) et ses dérivés (peaux, cuirs, viande) ;
- ✓ volaille (poulets, poussins, œufs) ;
- ✓ produits halieutiques (poisson) ;
- ✓ fruits (orange, banane) ;
- ✓ autres (sel, néré).

Les produits commercialisés dans les différents marchés proviennent d'origine diverse.

- ✓ Quatorze (14) produits (mil sanio, bovins, ovins, aliment de bétail etc.) proviennent du Mali.
- ✓ Deux (2) produits (maïs, aliment de bétail) proviennent du Burkina Faso.
- ✓ Quatre (4) produits (huile de palme, néré, niébé, café) proviennent de la Guinée Conakry.
- ✓ Le principal produit qui provient de la Mauritanie est constitué d'ovins.

5-2 – Les types d’informations utilisées par les opérateurs

Tous les opérateurs enquêtés utilisent les informations pour réaliser leurs activités commerciales dans le but d’améliorer leurs chiffres d’affaires. Les principales informations recherchées sont :

- ✓ le niveau des prix pratiqués dans les marchés d’approvisionnement ;
- ✓ le niveau des prix courants dans les marchés d’écoulement, notamment dans les zones déficitaires ;
- ✓ les disponibilités dans les marchés d’approvisionnement.

5-3 – L’utilisation des informations

Les informations recherchées permettent de planifier efficacement les achats et les ventes des produits commercialisés. Ainsi, les opérateurs utilisent les moyens de communication traditionnels (téléphone, radio, fax, rapports) et modernes (SMS, mail). Ces supports sont utilisés à souhait par la majorité des opérateurs.

Ces informations sont recueillies à plusieurs niveaux. D’abord il faut souligner que les opérateurs disposent de leurs propres canaux d’information au niveau interne. La communication se fait d’une manière sectorielle, en fonction des filières et des relations de l’opérateur qui recueille les informations de son choix et qui sont indispensables pour faire fonctionner son commerce.

Ensuite, il y a un autre cadre plus formel au niveau des organisations faitières dans lesquelles les opérateurs militent.

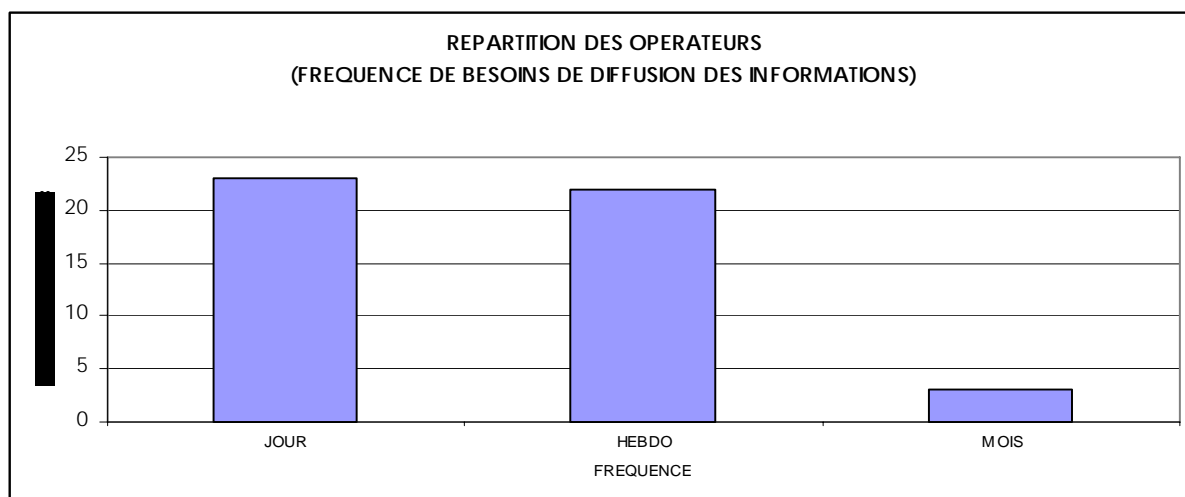
Enfin, ils sollicitent régulièrement les structures nationales, telles que le Système d’Information sur les Marchés (SIM) ou l’Agence de Régulation des Marchés (ARM) pour demander les zones d’abondance, mais surtout le niveau des offres et des prix dans les pays de la sous région, notamment le Mali et le Burkina Faso. L’usage de ces informations a permis à la plupart des opérateurs de bien se déplacer, c’est-à-dire de mieux s’orienter pour préparer leur voyage d’affaire.

Les informations recueillies servent essentiellement à réaliser des achats et à écouler les produits. La fréquence de diffusion de l’information varie selon les filières et le type d’opérateur.

Les fréquences les plus souhaitées s’établissent comme il est indiqué sur le tableau n° 18.

Tableau 18 : La diffusion souhaitée de l’information selon les opérateurs

Fréquences souhaitées	Nombre d’opérateurs	Pourcentage %
Journalière	23	48
Hebdomadaire	22	46
Mensuelle	3	6
Totaux	48	100



VI – LES ENTRAVES

Les entraves à l'expansion du commerce agricole sont d'ordre interne et externe, se situant aussi bien à l'intérieur des pays qu'en dehors des frontières.

6-1 – Les difficultés intérieures

Tous les opérateurs interviewés, sauf les détaillants, rencontrent des difficultés dans l'exercice de leurs activités. Ses difficultés sont de plusieurs ordres :

- ✓ **Postes de contrôle (police, gendarmerie, eaux et forêts) :** Les opérateurs se heurtent à d'innombrables contrôles internes dans le cadre des transports de leurs produits. La police et la gendarmerie procèdent régulièrement à des contrôles sur les routes. Ce qui est le plus contraignant pour les opérateurs lors de ces contrôles, c'est le nombre important des postes (5 en moyenne) et le temps qu'ils perdent (1 heure en moyenne). Il s'y ajoute que, même si les véhicules sont en règle, ils sont contraints de payer des taxes imprévues. Ces taxes sont variables d'un poste à un autre et contribuent ainsi à accroître les charges supportées durant les opérations. Par ailleurs, il faut noter le contrôle des services des eaux et forêts et celui des services vétérinaires.
- ✓ **Qualité des routes et sécurité :** en plus des contrôles cités ci-dessus, les opérateurs souffrent de la mauvaise qualité de certains axes routiers. Cette dégradation des routes influe négativement sur l'état des véhicules et occasionne également des pertes de temps. Cette mauvaise qualité des routes n'encourage pas les transferts des produits, surtout ceux qui sont périssables. En outre, il faut souligner l'insécurité qui sévit dans certaines zones et qui limite le mouvement des opérateurs par endroits.

- ✓ **Organisation des acteurs** : La plupart des opérateurs manquent de professionnalisme. Beaucoup d'entre eux sont de véritables amateurs. En plus, il faut noter la désorganisation qui aboutit à l'inefficacité des activités menées. Il est également noté une multitude d'intermédiaires dans les transactions commerciales. Ce qui explique les nombreux problèmes rencontrés de part et d'autre dans les transactions, notamment la mauvaise qualité des produits, le non respect des délais etc.
- ✓ **Crédits** : la plupart des opérateurs enquêtés sont très limités en raison de la modicité de leurs moyens. La plupart d'entre eux n'ont pas accès au financement formel alloué par le système bancaire. Les banques exigent des conditions très contraignantes pour accorder les fonds. Hormis ceux qui ont suffisamment de garantie, les rares opérateurs qui bénéficient de crédit l'obtiennent auprès des services de financement décentralisés (mutuelles d'épargne et de crédit, organisations faitières) et des partenaires privés sur la base de confiance.
- ✓ **Diffusion de l'information** : les opérateurs déplorent l'absence ou la faible diffusion de l'information. Ce déficit d'informations restreint les possibilités des activités mercantiles et confine les transactions commerciales dans un espace très réduit.

6-2 – Les difficultés extérieures

- ✓ **Postes de police, de gendarmerie, des eaux et forêts** : Lors du passage des frontières les opérateurs se confrontent à des contrôles de police et /ou de gendarmerie. A ces deux contrôles viennent s'ajouter ceux des douaniers et des militaires pour certains pays. Pour faire face à ces contrôles, les opérateurs sont dans la plupart du temps obligés de payer des taxes informelles pour poursuivre leurs parcours. Le nombre de postes est de trois (3) en moyenne et le temps perdu s'évalue à plusieurs heures ou même à des jours. Quant aux taxes informelles payées elles sont souvent importantes et s'estiment à des milliers de francs CFA par poste.
- ✓ **Qualité des routes et sécurité** : en plus des contrôles cités ci-dessus, les opérateurs souffrent de la qualité de certaines routes, notamment celles reliant le Sénégal au Mali, le Sénégal à la Guinée Conakry et celles situées sur l'axe Kaolack-Gambie qui sont complètement dégradées. Cette mauvaise qualité des routes est un facteur de découragement des opérateurs qui, pour la plupart des cas hésitent beaucoup à fréquenter ces chemins. En plus de cette mauvaise qualité des routes, il faut souligner l'insécurité qui sévit dans certains axes à partir de certaines heures.

6-3 – Les solutions préconisées

Compte tenu de toutes les difficultés qui entravent le fonctionnement du commerce des produits agropastoraux, les différents opérateurs ont proposé des solutions pour améliorer les conditions d'exercice de leurs activités.

- ✓ Sur le plan des contrôles routiers, les opérateurs souhaitent :
 - une suppression ou tout au moins une réduction des postes de contrôle au strict minimum. Car selon eux, les produits agricoles et pastoraux doivent faire l'objet d'une libre circulation partout dans le pays et dans la sous région ;
 - une suppression des taxes informelles et un allègement des taxes formelles au niveau des postes de contrôle.
- ✓ Sur le plan de la qualité des routes, les opérateurs demandent vivement et dans les meilleurs délais la réfection :
 - de la route de l'axe Kaolack-Tambacounda qui conduit jusqu'au Mali ;
 - de la route Kaolack-Passy allant jusqu'à Banjul (Gambie) ;
 - de la trans-gambienne (Kaolack-Keur Ayip) débouchant sur Ziguinchor et traversant la Gambie ; et
 - la construction d'un pont sur le fleuve Gambie pour désenclaver les régions sud du pays (Kolda et Ziguinchor).
- ✓ Sur le plan de la sécurité, les opérateurs souhaitent le retour de la paix dans la partie sud du pays qui renferme beaucoup de potentialités agricoles, forestières et halieutiques. Ils demandent aussi une présence des forces de sécurité sur les longs axes, notamment pendant la période diurne qui est une période très favorable pour effectuer des voyages longs.
- ✓ Sur le plan financier, les opérateurs souhaitent la mise en place des structures financières permettant de bénéficier des crédits significatifs pour le moyen et le long terme. A défaut de cela, ils sollicitent un fonds ou une ligne de crédit leurs permettant d'en disposer d'une manière souple.
- ✓ Les opérateurs demandent avec insistance la diffusion des informations en temps réel ou tout au moins dans des délais raisonnables. La diffusion hebdomadaire est la plus demandée par les opérateurs. Quant aux supports de diffusion, ils souhaitent surtout la reprise de l'émission hebdomadaire « DIISO » de la radio nationale et des radios rurales communautaires. Ensuite, ils souhaitent la mise en place d'un cadre de concertation entre le SIM/CSA et les opérateurs.

VII – CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Compte tenu des résultats de l'enquête, les perspectives de développement du commerce régional agricole, conduisent à la formulation des recommandations ci après :

- ✓ Organiser les opérateurs en créant un cadre de concertation sous la coordination du Système d'Information sur les Marchés (SIM).
- ✓ Appuyer le SIM pour couvrir plus de marchés et suivre le maximum de produits agricoles, notamment ceux qui font l'objet d'échange à travers les flux transfrontaliers, en vue d'apporter une réponse plus adéquate aux besoins des opérateurs.
- ✓ Diffuser les informations recueillies à grande échelle en utilisant la radio ou tout autre canal approprié.
- ✓ Former les opérateurs dans le domaine de l'utilisation des Techniques de l'Information et de la Communication (TIC).
- ✓ Rapprocher les opérateurs des différents pays de la sous région par des voyages d'études et des rencontres régionales formelles.
- ✓ Mettre à la disposition des opérateurs nationaux les informations collectées par les SIM des pays de la sous région (prix et disponibilités) pour un meilleur accompagnement des flux commerciaux inter étatiques.
- ✓ Faire un plaidoyer auprès des structures financières pour un accès transparent et facile au crédit.
- ✓ Appuyer les opérateurs exportateurs/importateurs en formation pour renforcer leurs capacités dans les différents domaines du commerce agricole intra régional.