

REPUBLIQUE DU SENEGAL  
-----  
MINISTERE DE L'AGRICULTURE  
-----  
PROJET D'APPUI AU DEVELOPPEMENT RURAL EN CASAMANCE  
(PADERCA)

## Rapport Final du programme

**FORMATIONS TECHNIQUES VARIEES EN POST-RECOLTE  
(CONSERVATION, TRANSFORMATION, CONDITIONNEMENT, ETC.) DE  
DIFFERENTS ACTEURS DES FILIERES AGRICOLES (MANGUE, BANANE,  
RIZ, PRODUITS MARAICHERS) EN BASSE ET MOYENNE CASAMANCE**



Novembre 2011

# SOMMAIRE

<b>I. CONTEXTE DE L'ETUDE</b>	<b>4</b>
<b>II. OBJET ET OBJECTIFS DE LA MISSION</b>	<b>6</b>
<b>III. RESULTATS ATTENDUS</b>	<b>7</b>
<b>IV. METHODOLOGIE ET OUTILS D'EVALUATION</b>	<b>7</b>
<b>V. DEROULEMENT DES ACTIVITES</b>	<b>8</b>
V.1. Préparation de la mission	8
V.2. Diagnostic des entreprises	8
V.3. Renforcement de capacité des acteurs	10
<b>VI. RESULTATS OBTENUS</b>	<b>12</b>
<b>VII. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS</b>	<b>21</b>
<b>ANNEXES</b>	<b>23</b>

# **Acronymes**

- ADY** : Association pour le Développement de Yamakeuy
- ANCAR** : Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural
- CPFPM** : Centre de Promotion Féminine des Sœurs de la Présentation de Marie
- DRDR** : Direction Régionale du Développement Rural
- FFOM** : Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces
- GIE** : Groupement d'Intérêt Economique
- ISRA** : Institut Sénégalais de Recherche Agronomique
- PADERCA** : Projet d'Appui au Développement Rural en Casamance
- PROCAS** : Programme Casamance
- SFD** : Système Financier Décentralisé
- TDC** : Technologie, Développement, Consultance

## **Liste des tableaux**

Tableau 1 : Répartition de l'effectif des promoteurs par filière .....	9
Tableau 2 : Répartition de l'effectif des promoteurs suivant le statut juridique et par filière.....	9
Tableau 3 : Calendrier des sessions de formation .....	10
Tableau 4 : FFOM des entreprises par filière .....	13
Tableau 5 : Besoins en renforcement de capacité.....	17
Tableau 6 : Nombre de participants par session de formation et par filière.....	18
Tableau 7 : Résultats du diagnostic post-formation des entreprises.....	19
Tableau 8 : Calendrier d'exécution du programme.....	25
Tableau 9 : Liste des promoteurs retenus pour le programme : Formations techniques variées en post-récolte .....	26

## **Liste des figures**

Figure 1 : Photothèque des sessions de formation.....	- 37 -
---	--------

## I. CONTEXTE DE L'ETUDE

Les régions de Ziguinchor et de Sédhiou regorgent d'énormes potentialités en ressources naturelles hydrauliques, agricoles, halieutiques. L'étude de référence sur les filières agricoles conduite par le PADERCA a permis d'identifier les goulots d'étranglement en amont et en aval auxquels sont confrontés les acteurs des filières retenues. Parmi les problèmes rencontrés par les acteurs, on peut citer :

- l'enclavement des zones de production ;
- le déficit de matériels et d'équipements de transformation ;
- les difficultés de conservation des produits agricole ;
- le manque de savoir faire en transformation ;
- le manque de professionnalisme au sein des unités de transformation ;
- le non respect des normes d'hygiène et de qualité au niveau des unités de transformation ;
- les systèmes de récolte de certains produits encore défectueux dans la plupart des cas ;
- le manque d'organisation des acteurs au niveau de la production ;
- le déficit d'organisation des acteurs au niveau de la commercialisation ;
- des difficultés d'accéder aux marchés pour l'écoulement des produits ;
- le manque d'informations économiques sur les marchés ;
- le manque d'accès au crédit.

En outre, en matière de transformation agro-alimentaire, l'approvisionnement en matières premières n'est pas encore maîtrisé en termes de régularité, de prix et de qualité pour permettre de rentabiliser l'activité.

Ces acteurs des filières agricoles, en plus de leur savoir et savoir faire de base, ont alors besoin d'un complément de formations techniques et pratiques très spécifiques aux activités de transformation, de conservation, de conditionnement et de commercialisation qu'ils sont amenés à conduire sur le terrain.

C'est dans ce cadre, que le PADERCA a commandité auprès du Cabinet AAGIED spécialisé et expérimenté en renforcement de capacités, l'exécution du programme de « Formations techniques variées en post-récolte de différents acteurs des filières agricoles (mangue, banane, riz, produits maraîchers) en Basse et Moyenne Casamance ».

## II. OBJET ET OBJECTIFS DE LA MISSION

L'objet de la mission est de renforcer les capacités des acteurs des 4 filières porteuses (mangue, banane, riz, produits maraîchers) par la formation sur les bonnes pratiques de récolte et post récolte, la conservation, la transformation, ainsi que la commercialisation pour arriver à une bonne promotion des produits de la Casamance.

De façon générale, la présente mission vise à contribuer au renforcement des capacités des acteurs des filières porteuses retenues sur des thèmes spécifiques aux activités post-récolte : transformation, conservation, conditionnement, commercialisation, ainsi que la maîtrise par les acteurs de la notion de chaîne de valeurs, dans les zones d'intervention du projet.

De façon spécifique, il s'agit de :

- Peaufiner l'analyse des besoins en formation des acteurs des filières en bonnes pratiques post-récolte ainsi que la notion de chaîne de valeurs ;
- Elaborer 18 modules prioritaires de formation, à raison de 4 modules de formation par filière, 1 module de formation lié à la formation des agriculteur-formateurs et 1 module de formation lié à la formation sur la chaîne de valeur ;
- *Animer 9 sessions de formation à raison de 2 sessions par filière et 1 session de formation des formateurs endogènes, en tenant compte des contraintes des producteurs, transformateurs et opérateurs de marché ;*
- Former au moins 200 acteurs des filières mangue, banane, riz, produits maraîchers ;
- Former des agriculteur-formateurs qui vont se charger de démultiplier les formations reçues à leurs pairs à la base ;
- Elaborer, pour chaque session de formation des outils pédagogiques qui serviront d'aide mémoire pour les participants ;
- Mettre en place un mécanisme de suivi-évaluation post-formation permettant l'appropriation et la pérennisation des acquis des formations.

### **III. RESULTATS ATTENDUS**

Les résultats attendus sont :

- Analyse approfondie des besoins en formation réalisée ;
- Au moins 18 modules de formation ainsi que leur contenu élaborés ;
- 9 sessions de formations animées ;
- Au moins 200 acteurs des filières formés et suivis ;
- Au moins 20 agriculteur-formateurs formés ;
- Les acteurs des différentes filières ont acquis des connaissances et un savoir sur les bonnes pratiques post-récolte : récolte, transformation, conservation, conditionnement, qualité, hygiène, traçabilité ;
- Les acteurs des différentes filières ont acquis des connaissances et un savoir sur la commercialisation, le système collectif de mise en marché et le marketing des produits transformés ;
- Les acteurs des différentes filières ont une bonne maîtrise de la notion de chaîne de valeur ;
- Au moins 90% des acteurs des filières formés mettent en pratique les connaissances acquises ;
- Réalisation de l'audit technique (installations, équipements et procédés de transformation, maîtrise de l'hygiène et de la traçabilité) de quelques unités (5) dont les membres ont été formés.

### **IV. METHODOLOGIE ET OUTILS D'EVALUATION**

Notre approche méthodologique s'est articulée comme suit :

- Préparation de la mission ;
- Diagnostic ;
- Déroulement des sessions de formation ;
- Suivi et évaluation post-formation.

A chaque phase de la mission, des rapports d'activité ont été élaborés.

Voir en annexe le calendrier d'exécution du programme.

## **V. DEROULEMENT DES ACTIVITES**

### **V.1. Préparation de la mission**

La présente mission a été préparée suivant les étapes chronologiques suivantes :

- ✓ Elaboration du rapport d'orientation méthodologique ;
- ✓ Rencontre préparatoire avec le PADERCA, au cours de laquelle, le Cabinet a présenté sa méthodologie d'intervention au PADERCA. Les questions préparatoires utiles au bon déroulement de la mission sont passées en revue. Les cibles des différentes filières pour lesquelles les modules de formation sont élaborés, sont précisées par le PADERCA ;
- ✓ Visite d'unités de transformation à Ziguinchor ;

### **V.2. Diagnostic des entreprises**

Cette étape a consisté à analyser les besoins en formation des différents acteurs des filières agricoles, puis à élaborer un programme de renforcement de capacité spécifique.

Précisément, il s'est agit :

- ✓ D'analyser les caractéristiques et la dynamique des systèmes de production, particulièrement dans les phases récolte / post récolte de la chaîne de valeur des filières ;
- ✓ D'analyser les contraintes et les atouts liés à la production, à récolte, au conditionnement, à la transformation, au stockage et à la commercialisation des produits agricoles ciblés ;
- ✓ Ressortir les besoins en formation relatifs à l'amélioration des pratiques des acteurs afin de pouvoir réduire les coûts de non qualité, d'améliorer l'hygiène, savoir rechercher une meilleure adéquation entre les besoins des consommateurs et les produits offerts par les acteurs des filières, et d'avoir un pouvoir de négociation renforcé.

Le diagnostic des entreprises est fait à travers une revue documentaire sur le secteur agroalimentaire de la Casamance et des interviews semi-structurées.

Un guide d'entretien (voir annexe) élaboré en fonction des objectifs de l'étude a été conçu pour la collecte des informations auprès des promoteurs. Ce support porte essentiellement sur l'identification des promoteurs, la caractéristique de l'unité d'exploitation (post récolte), le niveau d'exploitation, la commercialisation, sur l'organisation et la gestion financière.

Le questionnaire a été administré au gérant ou à l'équipe de gestion de l'entreprise, avec des



photos en appui pour illustrer la situation de référence des entreprises. Les interviews ont porté sur une liste de 42 entreprises sélectionnés d'un commun accord avec le PADERCA.

Le tableau suivant présente la répartition de l'effectif des promoteurs rencontrés par filière et par zone.

**Tableau 1 : Répartition de l'effectif des promoteurs par filière**

<b>FILIERES</b>	<b>Ziguinchor</b>	<b>Bignona</b>	<b>Oussouye</b>	<b>Sédhiou</b>	<b>Total</b>
Mangue & Fruits forestiers	16	5	0	0	21
Banane	0	0	0	5	5
Maraîchage	5	6	0	1	12
Riz	2	1	1	0	4
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>42</b>

Selon le statut juridique, l'effectif des promoteurs par filière se présente comme suit :

**Tableau 2 : Répartition de l'effectif des promoteurs  
suivant le statut juridique et par filière**

<b>FILIERES</b>	<b>ASSO</b>	<b>FED</b>	<b>GIE</b>	<b>Total</b>
Mangue & Fruits forestiers	3	0	18	21
Banane	0	1	4	5
Maraîchage	4	0	8	12
Riz	1	0	3	4
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>33</b>	<b>42</b>

Dans le but de mieux comprendre la dynamique des filières agricoles des régions de Ziguinchor et Sédhiou, des interviews ont été réalisées au site d'exploitation avec les promoteurs (producteurs, transformateurs et collecteurs et vendeurs). L'entretien s'est effectué soit avec le gérant ou la personne de contact, soit avec l'équipe restreinte du GIE.

De l'activité de collecte de données sur le terrain, il s'en est suivi le dépouillement des données, l'analyser les tendances qui se dégagent en rapport avec les objectifs de la mission, la rédaction du rapport de diagnostic et la restitution de l'étude dans l'enceinte du PADERCA.

Au sortir de l'analyse des filières et du diagnostic des micro-entreprises étudiées dans ce présent programme, les besoins en formation sont identifiés (voir chapitre résultats obtenus).

### V.3. Renforcement de capacité des acteurs

Cette activité a pour objectif principal d'accompagner les acteurs ciblés dans les différentes filières du présent programme dans le domaine de la professionnalisation, particulièrement sur les aspects liés à la récolte et au post-récolte. En outre une session de formation des formateurs a été réalisée pour assurer la démultiplication des modules des sessions de formation et pérenniser les acquis.

#### V.3.1. Déroulement des sessions de formation

Les sessions de formation se sont tenues dans la salle du Bombolong suivant le calendrier ci-après :

**Tableau 3 : Calendrier des sessions de formation**

<b>MODULES</b>	<b>Août 2010</b>	<b>Sept 2010</b>	<b>Oct 2010</b>	<b>Mars 2011</b>	<b>Avril 2011</b>
<b>Filière Mangue et fruits forestiers</b> Bonnes pratiques de récolte & post récolte Techniques de transformation Gestion d'une unité de transformation Marketing	17 – 19 19 – 21 23 24				
<b>Filière Maraîchage</b> Planification de la production Bonnes pratiques de récolte & post récolte Détermination des coûts de production Marketing	31	1er – 02 03 04			
<b>Filière Riz</b> Technique de production du riz Technique de conservation du riz Technique de transformation du riz Marketing			05 06 07 – 08 09		
<b>Filière Banane</b> Marketing Technique d'élaboration de plan d'affaires Technique de récolte, post récolte Normes qualité					12 13 14 – 15 16
Formation des formateurs Chaîne de valeurs				3 -4 5	

Voir en annexe le programme journalier des différentes sessions de formation.

Il a été demandé à chaque structure d'envoyer un membre apte à comprendre et à pouvoir démultiplier au sein de sa structure les compétences transférées au cours de la session. Cependant, chez certaines, le niveau requis fait défaut.

Le déroulement des modules s'est fait suivant l'approche participative interactive pour mieux impliquer les participants dans l'animation de la séance, les amener à échanger leurs expériences et discuter des problèmes auxquels ils sont confrontés. Cette pédagogie interactive a été appuyée par des visites de terrain et des exercices de démonstration pratiques. Les applications ont consisté aux pratiques de :

- L'étuvage pour la filière riz ;
- Production de jus de fruits et de confiture pour la filière mangue et fruits forestiers ;
- Identification des maladies des plantes et de mauvaises pratiques pour le maraîchage ;
- Opérations culturales de préparation de la récolte, de récolte et d'emballage de la banane.

Ces travaux pratiques les ont permis de mieux saisir les connaissances transférées et de se corriger à travers les critiques, remarques et suggestions de l'assistance. Voir en annexe des extraits d'image des sessions de formation.

### **V.3.2. Suivi post-formation**

Cette activité fait suite aux sessions de formation (voir en annexe les plannings des suivis post-formation). Il a consisté à évaluer au sein des micro-entreprises du programme le niveau d'application des pratiques enseignées, puis à effectuer une mise à niveau pratique au cours de laquelle des corrections à chaud sont apportées sur les différents modules dispensés dans le cadre d'améliorer leur système d'exploitation.

En effet, des visites de terrain sont effectuées au cours desquelles des entretiens semi structurés réalisés suivant une approche pour permettre aux promoteurs d'énoncer librement les forces et faiblesses de leur système de production, et de se perfectionner davantage à travers les critiques et suggestions qui en ont découlées.

Cependant, la difficulté du coaching en est que, les membres de ces micro-entreprises n'étaient pas très souvent réunis pour diverses raisons (communication, disponibilité, motivation).

## VI. RESULTATS OBTENUS

Dans cette partie, sont évalués les résultats obtenus des différentes activités dans la présente mission.

### V.2.1. Résultats du diagnostic

Du travail de diagnostic réalisé, les freins au développement des filières agricoles de la Casamance (mangue, fruits forestiers, banane, rizicole et maraîchage) sont identifiés, particulièrement au niveau des techniques de production, de récolte et post récolte (transformation, conditionnement et mise en marché). En somme, ceux-ci sont relatifs :

- Aux mauvaises pratiques de récolte ;
- Aux mauvaises pratiques d'hygiène et de qualité tant au niveau de la récolte (cas des producteurs et collecteurs) qu'au niveau post récolte (cas des transformateurs) ;
- Aux difficultés d'approvisionnement en intrants au niveau qualité, quantité et délai, du côté des transformateurs en raison de l'enclavement des sites de production, de la saisonnalité de la production et de l'irrégularité de l'approvisionnement des marchés de collecte ;
- Au manque de performance de la majorité des installations de transformation ;
- Au coût élevé des emballages de qualité ;
- A la méconnaissance du marché ;
- Au défaut de système d'organisation et de gestion performant et adapté ;
- Aux ressources financières limitées ou inaccessibles.

Toutefois, chaque filière présente ses particularités et aussi au niveau de chaque entreprise. Le tableau suivant présente les résultats de l'analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces des entreprises au niveau de chaque filière.

**Tableau 4 : FFOM des entreprises par filière**

<b>FORCES</b>	<b>FAIBLESSES</b>	<b>OPPORTUNITES</b>	<b>MENACES</b>
<b>Mangues et fruits forestiers</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bonne expérience dans l'activité de collecte et de transformation</li> <li>- Motivation à se professionnaliser</li> <li>- Monopole du marché local (Ziguinchor, Bignona).</li> <li>- Motivation des promoteurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sous-équipement des unités d'exploitation</li> <li>- Unités de transformation étroites et du type artisanal</li> <li>- Notions techniques de qualité et d'hygiène insuffisantes</li> <li>- Notions techniques de conditionnement et de stockage insuffisantes</li> <li>- Faibles capacités en organisation et gestion des activités de récolte et post récolte</li> <li>- Manque d'informations sur les marchés</li> <li>- Enclavement par rapport aux marchés centre et nord du Sénégal</li> <li>- Difficultés d'acquisition d'emballages adéquats</li> <li>- Absence de promotion sur les produits</li> <li>- Faiblesse de la capacité d'autofinancement des besoins en fonds de roulement</li> <li>- Incapacité à élaborer un plan d'affaires</li> <li>- Ignorance des systèmes de microfinance pour nouer un partenariat</li> <li>- Inaccessibilité au crédit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Disponibilité d'une gamme diversifiée de produits transformables</li> <li>- Disponibilité d'assistance technique en système de transformation de la mangue et des fruits forestiers</li> <li>- Forte demande de produits (matière première)</li> <li>- Disponibilité de structures de micro finance</li> <li>- Existence d'institution d'appui et d'accompagnement de la filière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Saisonnalité des matières premières</li> <li>- Importation de produits transformés.</li> <li>- Conditions exigeantes d'accès au crédit</li> </ul>

FORCES	FAIBLESSES	OPPORTUNITES	MENACES
<b>Banane</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Initiative de promotion de la production de banane bio</li> <li>- Proximité des marchés locaux de collecte et d'éclatement (Sédhiou et Kolda)</li> <li>- Disposition de point de vente à Dakar via la Fédération</li> <li>- Utilisation d'emballages carton normés</li> <li>- Formalisation du statut GIE</li> <li>- Membres informés de la situation du GIE</li> <li>- Appartenance à une organisation socioprofessionnelle</li> <li>- Existence d'une gamme de supports de gestion</li> <li>- Promoteurs motivés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Système d'exploitation rudimentaire (sous équipement, système d'irrigation non performant)</li> <li>- Matériel végétal (<i>Poyo</i>) non adapté et peu productif</li> <li>- Compétences insuffisantes en bonnes techniques de production, de récolte et de collecte, de conditionnement et de transport</li> <li>- Difficultés d'approvisionnement en intrants et emballages</li> <li>- Mauvaises conditions de transport</li> <li>- Absence de traitement post récolte avec incidence sur la qualité du produit.</li> <li>- Manque de compétences en marketing</li> <li>- Difficultés dans le recouvrement des ventes à crédit</li> <li>- Faibles compétences en administration, en organisation et en gestion comptable</li> <li>- Faiblesse des ressources financières</li> <li>- Absence de plan d'affaires</li> <li>- Absence de relations avec le système financier décentralisé et inaccessibilité au crédit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conditions pédoclimatiques favorables à culture de banane</li> <li>- Octroi de crédit fournisseur pour l'engrais</li> <li>- Installation d'ONG promouvant le développement de la production</li> <li>- Forte demande nationale de bananes</li> <li>- Accord entre fédération de producteurs et distributeurs</li> <li>- Offre de formation en gestion</li> <li>- Implantation progressive de structures de micro finance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Développement <i>Cercosporiose</i></li> <li>- Intempéries climatiques (inondations)</li> <li>- Feux de brousse</li> <li>- Intensification des ventes de bananes ivoiriennes sur le marché national</li> <li>- Intensification de la production de banane à Tamba</li> <li>- Coût élevé des emballages</li> <li>- Manque de communication au niveau organisation socio professionnelle (Eclatement dislocation des GIE)</li> <li>- Absence de fond de garantie</li> </ul>

FORCES	FAIBLESSES	OPPORTUNITES	MENACES
<b>Riz</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existence de semences certifiées</li> <li>- Motivation des promoteurs</li> <li>- Utilisation d'emballage de qualité pour les différents types de riz</li> <li>- Volonté de structuration et d'organisation de l'activité.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faiblesses de la capacité de production: dimensions réduites des parcelles et équipement type artisanal</li> <li>- Compétences insuffisantes en bonnes pratiques de production agricoles et de transformation</li> <li>- Rendements de production faibles</li> <li>- Faibles ressources pour financer les besoins en fonds de roulement</li> <li>- Méconnaissance et inaccessibilité aux institutions financières</li> <li>- Manque d'informations sur le marché</li> <li>- Absence de politique commerciale</li> <li>- de l'offre</li> <li>- Insuffisance et sous équipement des unités de transformation</li> <li>- Faiblesses des capacités en management et gestion des unités de transformation</li> <li>- Bénévolat des membres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conditions pédoclimatiques favorables à la riziculture</li> <li>- Approvisionnement en matières premières au niveau local</li> <li>- Existence d'une assistance technique pour riziculture</li> <li>- Pas de concurrence significative (offre&lt;demande)</li> <li>- Disponibilité d'institution de micro finance</li> <li>- Forte demande de riz</li> <li>- Existence de programme de formation sur le marché</li> <li>- Le riz, filière prioritaire du développement régional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Disparition de l'activité de valorisation du paddy</li> <li>- Salinisation des terres arables</li> <li>- Non maitrise de l'eau</li> <li>- Manque de sécurité dans certaines zones de production</li> <li>- Développement des ventes du riz importé</li> </ul>

FORCES	FAIBLESSES	OPPORTUNITES	MENACES
<b>Maraîchage</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Production diversifiée</li> <li>- Maraîchage associé à l'arboriculture</li> <li>- Motivation des promoteurs (femmes)</li> <li>- Equipe de gestion restreinte avec une bonne communication</li> <li>- Formalisation de l'adhésion au GIE</li> <li>- Membres informés de la situation du GIE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exploitations de petite taille et sous équipés</li> <li>- Faibles compétences en bonnes pratiques agricoles se traduisant par des rendements de production faibles</li> <li>- Difficultés d'approvisionnement en intrants de qualité</li> <li>- Faible taux d'occupation des sols.</li> <li>- Faibles ressources pour financer les besoins en fonds de roulement</li> <li>- Difficultés d'accès au crédit</li> <li>- Manque d'informations sur les marchés</li> <li>- Compétences marketing insuffisantes</li> <li>- Faible pouvoir de négociation des producteurs</li> <li>- Enclavement zones de production</li> <li>- Inexistence d'infrastructures de stockage et de conditionnement des produits</li> <li>- Compétences gestion organisationnelle et comptable insuffisantes</li> <li>- Absence de procédures de gestion administrative, comptable et financière</li> <li>- Non maîtrise des calculs de coût et de rentabilité de l'exploitation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conditions pédoclimatiques favorables au maraîchage</li> <li>- Existence de structures d'assistance technique</li> <li>- Existence d'institution de financement</li> <li>- Forte demande locale de légumes et des autres régions voisines</li> <li>- Proximité des marchés de la Gambie et de la Guinée</li> <li>- Existence d'un marché de l'hôtellerie</li> <li>- Existence d'une offre de formation au niveau régional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Salinisation des sols</li> <li>- Insécurité dans la zone</li> <li>- Présence de produits phytosanitaires inadaptés provenant de la zone cotonnière</li> <li>- Production venant de Dakar et autres zones</li> <li>- Amélioration du niveau organisationnel des <i>bana banas</i> de la filière, avec une bonne connaissance des marchés</li> </ul>



### V.2.2. Besoins en renforcement de capacité identifiés

Des résultats du diagnostic des entreprises réalisés, les besoins énoncés dans le tableau ci-dessous ont été identifiés.

**Tableau 5 : Besoins en renforcement de capacité**

FILIERES	BESOINS
<b>Mangue et fruits forestiers</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bonnes pratiques de récolte, de conditionnement et de stockage de la mangue et des fruits forestiers ;</li> <li>- Procédés techniques de transformation de la mangue et des fruits forestiers (jus, sirop, confiture, marmelade, mangue séchée) ;</li> <li>- Normes de contrôle qualité : utilité et application ;</li> <li>- Le marketing des fruits et légumes transformés ;</li> <li>- Le calcul des coûts et l'évaluation de la rentabilité de l'exploitation ;</li> <li>- L'organisation et la gestion d'une unité de transformation</li> </ul>
<b>Banane</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bonnes pratiques de production ;</li> <li>- Bonnes pratiques de récolte, de conditionnement et de stockage de la banane ;</li> <li>- Normes de contrôle qualité : utilité et application ;</li> <li>- Le marketing ;</li> <li>- Elaboration de plan d'affaires.</li> </ul>
<b>Riz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Technique de production et de traitement ;</li> <li>- Organisation et gestion d'une entreprise ;</li> <li>- Marketing des produits agricoles</li> </ul>
<b>Maraîchage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bonnes pratiques de récolte et post récolte des légumes (planification et techniques culturales) ;</li> <li>- Hygiène à la récolte et au niveau post récolte ;</li> <li>- Marketing des produits agricoles ;</li> <li>- Technique d'évaluation du coût de revient et élaboration du compte de résultat</li> </ul>

Ces besoins identifiés ont suscité la formation en moyenne de 19 acteurs par filière et par session. Voir tableau suivant.

**Tableau 6 : Nombre de participants par session de formation et par filière**

Sessions	Effectifs			Pourcentages	
	Femmes	Hommes	Total	Femmes	Hommes
*Filière Mangue et fruits forestiers	18	3	21	86 %	14 %
*Filière Maraîchage	4	13	17	23 %	77 %
*Filière Riz	16	4	20	80 %	20 %
*Filière Banane	0	19	19	0 %	100 %
Chaîne de valeurs & Formation des formateurs	5	10	15	33 %	67 %
<b>TOTAL acteurs formés</b>	<b>81</b>	<b>88</b>	<b>169</b>	<b>48 %</b>	<b>52 %</b>

\* : Nous rappelons que 2 sessions de formation sont dispensées au niveau de chaque filière, et une seule session pour la formation sur la chaîne de valeurs et formation des formateurs. D'où l'effectif total d'acteurs formés revient à 169 acteurs dont 81 femmes et 88 hommes.

L'objectif de 200 acteurs à former sur l'ensemble des filières n'est pas atteint pour deux raisons :

- Après diagnostic, la moyenne de 20 entreprises fonctionnelles n'a pas pu être trouvés au niveau de chaque filière ;
- Difficulté de trouver des acteurs ayant un niveau intellectuel minimum requis pour pouvoir assister aux sessions de formation et avoir la capacité de restituer les modules dispensés à la base.

A la fin de chaque session, une évaluation est faite par les participants. Les résultats sont les suivants :

- ✓ Séminaire a répondu aux attentes des apprenants ;
- ✓ Pédagogie de transfert très satisfaisante ;
- ✓ Contenu intéressant ;
- ✓ Prise de conscience des participants sur l'importance et l'utilité des bonnes pratiques de production, de récolte et post récolte.
- ✓ Organisation matérielle satisfaisante sauf que la salle de formation est étroite et la durée de la session très insuffisante.

A la fin de chaque session, des cahiers de l'apprenant servant d'aide mémoire pour les participants ont été distribués pour faciliter la démultiplication des modules à la base.

En outre, un rapport est produit à la fin de chaque session de formation, dans lequel sont assorties des perspectives d'action pour perfectionner les prestations dans l'avenir et amener les promoteurs ciblés à professionnaliser d'avantage leur système d'exploitation, à prendre conscience de l'importance et de l'utilité des bonnes pratiques de récolte et post récolte au niveau des différentes filières concernées dans la présente étude.

### V.2.3. Résultats du suivi post-formation

Une prise de conscience sur l'importance et l'utilité des bonnes pratiques de récolte et post-récolte est enregistrée au niveau des promoteurs. Cependant, une partie des acteurs ayant assisté aux différentes sessions de formation n'ont pas honoré leur responsabilité et engagement de restituer les modules de formations à la base. Des difficultés existent encore dans la conformité aux règles de bonnes pratiques à cause des faibles niveaux d'investissement par défaut de ressources financières conséquentes.

En revanche, des débuts d'amélioration sont enregistrés au niveau de certaines entreprises.

Le tableau ci-dessous présente les résultats diagnostic post-formation au niveau des différentes filières :

**Tableau 7 : Résultats du diagnostic post-formation des entreprises**

Filières	Constats
Mangue et fruits forestiers	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux de restitution de 44 %</li> <li>- Principes de gestion requise dans une unité de transformation ne sont pas bien respectés excepté à l'APAD, Sine Negoce et Waare</li> <li>- Qualité des sites de production et niveau d'équipement de transformation non améliorés par défaut de moyens financiers</li> <li>- Procédés technologiques de transformation des fruits et légumes non parfaitement respectés d'une part par négligence et d'autre part par défaut d'équipements conformes</li> <li>- Négligence des aspects commerciaux</li> </ul>
Maraîchage	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux de restitution de 40 %</li> <li>- Amélioration des pratiques de préparation des parcelles (défrichage et aménagement) et d'installation des pépinières au niveau de Nialor Agroproduction, Entreprise Artisanale, Claire Tenghory, Banga de</li> </ul>

	<p>Bougottir et Baghagha.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Difficultés de mesurer la capitalisation sur les techniques de récolte et post-récolte car le suivi post-formation s'est fait hors période de mise en culture</li> <li>- Niveau d'investissement demeure toujours faible à cause des maigres ressources financières et du défaut d'ouverture à des partenaires stratégiques ou financiers</li> <li>- Défauts d'enregistrement des opérations comptables et d'élaboration de comptes de résultat</li> <li>- Négligence des aspects commerciaux</li> </ul>
Riz	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux de restitution de 60 %</li> <li>- Niveau de capitalisation satisfaisant des bonnes pratiques de production, récolte et post-récolte au niveau de l'Entente et de l'Ajaedo contrairement à Agropastoral et Jiribalut où aucune amélioration n'a été enregistrée (par négligence des membres du GIE) ;</li> <li>- Non amélioration du niveau d'investissement (système d'exploitation traditionnel toujours en vigueur) ;</li> <li>- Néanmoins, une nette amélioration des pratiques et des rendements est enregistrée</li> <li>- Négligence des aspects commerciaux</li> </ul>
Banane	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux de restitution de 93 %</li> <li>- Début d'amélioration principalement axés sur les techniques de conduite de la culture de banane (œilletonnage, suivi floraison, épistillage, soins aux fruits)</li> <li>- Non-conformité du matériel de récolte pour l'ensemble des GIE</li> <li>- Les régimes sont portés à la main ou sur vélo (non sur berceau) pour les évacuer à la station se conditionnement. Seul le GIE Soutoura procède par le transport à la charrette.</li> <li>- Technique de « méthode de récolte sûr » non appliquée, étapes et techniques actuelles toujours traditionnelles par manque de ressources financières suffisantes pour se doter de berceaux ;</li> <li>- Négligence des aspects commerciaux</li> </ul>

Les insuffisances constatées au cours de l'évaluation post formation ont justifié la mise à niveau réalisée. Celle-ci a consisté à commenter pour chaque entreprise les lacunes enregistrées, puis de dégager des éléments de conseil personnalisés. Compte tenu de la similitude des faiblesses enregistrées, les éléments de conseil sont les mêmes d'une manière générale. Il a consisté à :

- Rappeler aux promoteurs, l'importance et l'utilité de la conformité du site d'exploitation pour garantir l'offre de produit de qualité ;
- Orientation sur le choix de la matière première et sur le choix technologique pour garantir l'offre de produit fini de qualité ;
- Rappel des principes de la « marche en avant » au niveau des unités de transformation et recommandation de mesures alternatives vue que l'investissement requis n'est pas disponible (séparer distinctement les opérations, nettoyer la salle de production pour éviter toute contamination ultérieure du produit semi-fini sur la chaîne de transformation) ;
- Exhortation aux transformateurs du respect des itinéraires techniques ;
- Exhortation aux promoteurs à limiter la diversification de leur production et se concentrer plutôt sur des créneaux porteurs.

## VII. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

Dans son ensemble, le groupe de promoteurs accompagnés ignoraient les bonnes pratiques de récolte et post récolte. Ces actifs du secteur de l'agro-alimentaire n'ont pour la grande partie jamais bénéficié de renforcement de capacité sur les modules types qui leurs ont été proposés. Pour la majorité des entreprises étudiées dans les quatre filières du programme (mangue, fruits forestiers, banane, riz et maraîchère), au-delà des insuffisances techniques des promoteurs dans les pratiques de production agricole ou de transformation de produits agricoles, le défaut d'équipements adéquats est d'une part responsable des problèmes de qualité des produits finis.

Les sessions de formation déroulées ont permis aux promoteurs de prendre conscience de l'importance et de l'utilité des bonnes pratiques de production, de récolte et de post-récolte (conditionnement, transformation et mise en marché). Ils ne disposent pas du matériel adéquat pour le contrôle de la qualité des produits ; la précision des opérations effectuées fait souvent défaut. Les procédés techniques ne sont pas bien maîtrisés et les emballages sont un véritable problème (qualité, prix).

En outre, une session de formation des formateurs a été réalisée pour assurer la démultiplication des modules de formation et garantir la pérennité des acquis du renforcement de capacités.

Dans le cadre d'améliorer la mission d'accompagnement, les participants ont suggéré une

prolongation du présent programme pour mieux s'approprier des normes requises dans les systèmes de production et de transformation des fruits et légumes.

La mission de suivi réalisée a permis d'évaluer les imperfections des promoteurs à la formation et de mettre à niveau les connaissances. Cependant, bon nombre d'acteurs ayant participé aux sessions de formation (46%) n'ont pas respecté leur engagement et responsabilité de restituer les modules à la base afin d'améliorer les niveaux de performance (surtout en ce qui concerne le marketing). En outre, à cause des faibles capacités d'autofinancement, les niveaux d'investissement ne sont jusque là améliorés ; par conséquent les niveaux de productivité ne sont pas améliorés.

En revanche, des débuts d'amélioration sont enregistrés au niveau des itinéraires techniques avec les moyens du bord.

La mission de suivi a permis de mieux comprendre les limites de la formation théorique. Compte tenu du faible niveau d'étude des promoteurs, un coaching rapproché au cours duquel seront multipliées les interventions ponctuelles de renforcement de capacité en unité de production, serait idéal pour faire changer les anciennes habitudes de transformation.

Ainsi, le Cabinet recommande :

- D'orienter ultérieurement le présent programme vers l'accompagnement pratique pour permettre une meilleure adoption des bonnes pratiques de production, de récolte, de transformation, de conditionnement et de mise en marché ;
- D'allonger la durée du programme sur au moins une année, à raison de la saisonnalité des produits horticoles et forestiers, pour mieux intensifier le suivi des entreprises tout au long de la campagne de production de l'entreprise ;
- De favoriser le rapprochement entre les institutions de financement et les promoteurs en vue de financer le petit équipement de protection et de contrôle qualité, et le fonds de roulement pour intensifier et étendre leur système de transformation. Les unités de production doivent être améliorées pour mieux satisfaire les clients mais aussi respecter les règles élémentaires d'hygiène qui sont des exigences minimales des consommateurs.
- D'élargissement du spectre d'acteurs formés chaque année ;
- De mettre à disposition des producteurs d'informations relatives aux opportunités de marché des produits horticoles de la Casamance.
- D'appuyer la mise en place d'un dispositif de commandes groupées d'emballages et de mise en marché commune ;

- De faire jouer la complémentarité et la synergie des programmes des partenaires au développement de la zone.

# ANNEXES





**Tableau 8 : Calendrier d'exécution du programme**

Activités	Année 2010								Année 2011										
	Mai	Juin	Juil	Aoû	Sept	Oct	Nov	Déc	Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Aoû	Sept	Oct	Nov
<b>Préparation de la mission</b>	....																		
<b>Diagnostic des entreprises</b>																			
Collecte de données		————																	
Elaboration du rapport de diagnostic			—																
Conception des modules de formation				.....						.....									
<b>Déroulement des sessions de formation</b>																			
• Filière Mangue et fruits forestiers				—															
• Filière maraîchage					—														
• Filière riz						—													
• Formation des formateurs											—								
• Filière banane												—							
<b>Suivi post-formation</b>																			
• Filière Mangue et fruits forestiers								.....	.....										
• Filière maraîchage								.....	.....										
• Filière riz								....		....									
• Filière banane																		.....	
<b>Elaboration du rapport final</b>																			

**Tableau 9 : Liste des promoteurs retenus pour le programme : Formations techniques variées en post-récolte**

N°	NOM	FIL	Effectif	REGION	LOCALITE	PHONE 1	PHONE 2
1	Waare	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	Zig/Néma	33 992 14 09	-
2	Djiyito Dimalaguéne	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	Zig/Lindiane	33 991 12 11	-
3	Kagamen	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	Zig/Grand Dakar	77 656 33 96	-
4	Agrotech Forest	Mangue & Fruits forestiers	1	Bignona	Kolomba	77 527 98 30	77 602 10 93
5	APAD	Mangue & Fruits forestiers	1	Bignona	Diouloulou	33 994 23 11	
6	UR=CZ	Mangue & Fruits forestiers	1	Bignona	Bignona	77 420 06 67	-
7	Kouassaout	Mangue & Fruits forestiers	1	Bignona	Bignona	77 633 43 94	-
8	Centre de Promotion Féminine Présentation de Marie	Mangue & Fruits forestiers	1	Bignona	Bignona	33 994 11 76	-
9	Bokk Diom	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	Zig/Bokk Kador	77 513 60 53	-
10	Unité de transformation Kadjamor	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	Kandialang	77 514 21 50	301021235
11	Ourine Anore	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	Zig/Peyrissac	77 718 79 12	-
12	Kambeng	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	Zig/Cité Biagui	77 730 62 85	-
13	Gakhagoum	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	Zig/HLM Néma	77 558 62 69	-
14	Sine Négoce	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	Zig/Domaine industriel	77 556 99 05	-
15	Gpt de transformation des fruits et légumes de Ouonck	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	CR Ouonck / Djiguioune	77 618 76 24	
16	GIE Kadiamor	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	CR Djignaky / Badiana	77 713 34 18	
17	ADA	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	CR Kafountine/ Albadar	77 269 55 58	
18	UDB	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	CR Kafountine/ Bandjiki	77 512 19 64	
19	GIE Eramba Jisofe Litte	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	CR Diégoune / Diégoune	77 951 18 51	
20	GIE Kandjibou	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	Tiliène	33 990 00 98	77 440 80 62
21	GIE BKB	Mangue & Fruits forestiers	1	Ziguinchor	Kandé Alassane	77 5544370	
			21				

1	Uala Tessilo	Maratchage	2	Ziguinchor	Bolifouté	33 992 03 49	
2	Katama	Maratchage	2	Ziguinchor	Tobor	77 575 82 40	
3	Banque de Bougoti	Maratchage	2	Bignona	Thionkessy	77 550 78 04	
4	Association pour le développement de Yamakouy	Maratchage	2	Bignona	Tanghoy	33 994 13 04	
5	Nialor Agro Production	Maratchage	1	Bignona	Nialor	77 327 30 64	
6	Saué & Fils	Maratchage	1	Bignona	Nialor	77 599 41 80	
7	L'entreprise Artisanale	Maratchage	2	Bignona	Singhan	77 614 64 16	
8	Parbate	Maratchage	2	Bignona	Toubi	77 424 87 53	77 417 46 71
9	ASSOCIATION	Maratchage	2	Sédhiou	Manina Souané	77 326 46 89	
10	GLE Sabié	Maratchage	2	Ziguinchor	CR L'hanpof / Kambeul Bafhoul	77 335 93 74	
11	Groupeement / Abdou N'dembou	Maratchage	7	Ziguinchor	CR Acaane / Sidone	76 547 91 12	77 616 82 14
12	GLE Alliance de Badragha	Maratchage	1	Ziguinchor	CR Acaane / Badragha	77 431 74 19	
			20				
1	Jiribalut	Riz	5	Ziguinchor	Néma	33 992 13 20	-
2	Agropastoral kande Alassane	Riz	5	Ziguinchor	Kandé Alassane	77 522 05 09	-
3	Sous Comité Badjéléline	Riz	5	Bignona	Kabiline	77 157 73 59	-
4	AJAEDO	Riz	5	Oussouye	Oussouye	77 546 40 45	77 533 95 01
			20				
1	Fédération Niany Balimentenelong	Banane	5	Sédhiou	Sédhiou	77 547 0335	-
2	Soutoura	Banane	5	Sédhiou	Kéréwane	77 309 88 97	-
3	Banane Soumboundou	Banane	5	Sédhiou	Soumboundou	77 526 11 47	-
4	Noly de Kougne	Banane	5	Sédhiou	Kougne	77 448 72 77	-
5	Dookuwo	Banane	5	Sédhiou	Temento	77 102 72 08	-
			20				

## Fiche des promoteurs diagnostiqués

N°	NOM	Activités	Unité d'exploitation	Niveau d'équipement	Compétences techniques	Qualité Hygiène	Approvisionnement	Marchés positionnés	Compétences marketing	Système organisationnel
1	Waare	Production vinaigre mangue	Industrielle	Très satisfaisant	Satisfaisantes	Satisfaisante	Vergers et marché Zig	Ménages et superettes Zig	Moyennes	Satisfaisant
2	Djiyito Dimalaguéne	Transformation fruits & légumes	Artisanale, étroite	Sous équipé	Satisfaisantes	Faible	Marché Zig et vergers	Ménages Zig	Faibles	Moyen
3	Kagamen	Transformation fruits & légumes	Néant	Néant	Satisfaisantes	Néant	Marché Zig	Ménages Zig	Faibles	Néant
4	Agrotech Forest	Collecte/Vente produits agricoles	Rudimentaire	Sous équipé	Moyennes	Faible	Casamance, Dakar	Grossistes détaillants Dakar -Zig	Faibles	Moyen
5	APAD	Transformation fruits & légumes	Industrielle	Satisfaisant	Moyennes	Satisfaisante	Vergers Diouloulou	Sélects Zig, ménages Diouloulou	Moyennes	Satisfaisant
6	URFCZ	Transformation fruits & légumes	Artisanale, étroite	Sous équipé	Satisfaisantes	Faible	Vergers et marché Bignona	Ménages Bignona, Zig	Faibles	Satisfaisant
7	Kasaut Entreprise	Transformation fruits & légumes	Artisanale, étroite	Sous équipé	Moyennes	Faible	Vergers et marché Bignona	Ménages Bignona, Dakar	Faibles	Faible
8	CPF Présentation de Marie	Transformation fruits & légumes	Artisanale	Sous équipé	Moyennes	Moyenne	Marchés Zig et Bignona	Ménages Bignona, grossistes Zig	Faibles	Moyen
9	Bokk Diom	Transformation fruits & légumes	Artisanale, étroite	Sous équipé	Moyennes	Moyenne	Marché Zig	Ménages Zig, point de vente	Faibles	Moyen
10	Unité de transformation Kadjamor	Transformation fruits & légumes	Artisanale	Satisfaisant	Moyennes	Moyenne	Local	Ménages Zig		Faible
11	Ourine Anore	Transformation fruits & légumes	Artisanale, étroite	Très sous équipé	Faibles	Faible	Local	Ménages Zig	Très faibles	Faible
12	Kambeng	Transformation fruits & légumes	Artisanale, étroite	Très sous équipé	Moyennes	Faible	Marché Zig	Ménages Zig, Dakar	Très faibles	Moyen
13	Gakhagoum	Transformation anacarde	Artisanale	Moyen	Moyennes	Moyenne	Vergers Zig, autres	Ménages Zig, Dakar	Faibles	Moyenne
14	Sine Négoce	Transformation fruits & légumes	Industrielle	Très satisfaisant	Satisfaisantes	Satisfaisante	Local, Fatick, Kaolack	Hotel, resto, Sélect Zig-Cap	Faibles	Insuffisant
15	Gpt de transformation des fruits et légumes de Ouonck	Transformation fruits & légumes	Néant	Sous équipé	Faibles	Très faibles	Local	Ménages du village	Très faibles	Faible
16	GIE Kadiamor	Production huile de palme	Artisanale, pas d'unité	Très sous équipé	Faibles	Très faible	Palmeraies villageoises	Ménages du village	Très faibles	Faible
17	ADA	Production huile de palme	Artisanale, pas d'unité	Très sous équipé	Faibles	Très faible	Palmeraies villageoises	Ménages du village	Très faibles	Faible
18	UDB	Production huile de palme	Artisanale, pas d'unité	Très sous équipé	Faibles	Très faible	Palmeraies villageoises	Ménages du village	Très faibles	Faible
19	GIE Eramba Jisofe Litte	Production huile de palme	Artisanale, pas d'unité	Très sous équipé	Faibles	Très faible	Palmeraies villageoises	Ménages du village	Très faibles	Faible
20	GIE Kandjibou	Transformation	Artisanale,	Très sous équipé	Faibles	Très faible		Ménages Zig	Faible	Faible



		fruits & légumes	pas d'unité	Sous équipé	Moyennes	Faible	Marché Zig	Ménages Zig	Faibles	Faible
21	GIE BKB	Transformation fruits & légumes	Artisanale, pas d'unité				Approvisionnement	Marchés positionnés	Compétences marketing	Système organisationnel
N°	NOM	Activités	Unité d'exploitation	Niveau d'équipement	Compétences techniques	Qualité Hygiène				
1	Uolie Tressit	Transformation fruits & légumes	Artisanale	Sous équipé	Faibles	Faibles	Marchés Zig, Boutoute, autoproduction	Ménages Zig (ret. outoute)	Faibles	Faible
2	Katema	Horiculture	Intensive	Bien équipé, irrigation goutte à goutte	Très faibles	Très faibles	Marchés Zig, Dakar	Panabana Zig, Dakar	Faibles	Faible
3	Paraga de B. Gotti	Maraiçage	Semi intensive	Sous équipé	Très faibles	Très faible	Local, Zig	Panabana Zig, Fignona	Très faibles	Très faible
4	ADY	Maraiçage	Néant	Néant	Moyennes	Moyenne	Dakar	Crossistes, détaillants, Fighona, Zig	Moyennes	Satisfaisant
5	Niolor Agro Production	Maraiçage	Semi intensive	Moyen irrigation goutte à goutte	Satisfaisantes	Moyenne	Dakar	Panabana, Crossistes Zig	Moyennes	Moyen
6	Sane & Fils	Maraiçage	Néant	Très sous équipé	Moyennes	Faible	Dakar	Fignona, Détaillants, Fignona, Zig	Faibles	Faible
7	Entreprise Artisanale	Maraiçage	Semi intensive	Sous équipé	Moyennes	Moyenne	Local, Zig	Ménages, Fignona, Sidjan, Fignona	Faibles	Moyen
8	Fabata	Horiculture	Semi intensive	Sous équipé	Moyennes	Faible	Marché Zig	Crossistes, Fignona, Zig	Faibles	Faible
9	ASSOUCI	Maraiçage	Extensif	Sous équipé	Très faibles	Très faible	Dakar	Panabana, Sédinou, Zig	Faibles	Moyen
10	CEI CASIC	Maraiçage	Semi intensive	Sous équipé	Faibles	Faible	Ziguinchor (ville, mottling)	Pas	Faibles	Faible
11	Groupe men Abjou N'dambou	Maraiçage	Extensif	Sous équipé	Faibles	Faible	Ziguinchor (ville, mottling)	Pas	Faibles	Faible
12	CEI Alatajo de Ex-grahie	Maraiçage	Extensif	Sous équipé	Faibles	Faible	Ziguinchor (ville, mottling)	Pas	Faibles	Faible
1	Jiribalut	Transformation céréales	Artisanale, étroite	Sous équipé	Satisfaisantes	Faible	Marchés Zig, Kolda	Ménages Zig, IAM Dakar	Faibles	Moyen
2	Agropastoral Kande Alassane	Décoricage paddy & emballage sachet	Artisanale, étroite	Très sous équipé	Moyennes	Faible	Entente Diouloulou	Ménages Zig	Faibles	Faible
3	Entente Diouloulou	Production semences & paddy	Extensif	Sous équipé	Moyennes	Faible	Local, Dakar	Ménages Diouloulou, Agropastoral	Faibles	Moyen
4	AJAEDO *	Production semences & paddy	Pas encore en activité	-	-	-	-	-	-	-

Fédération Niany Balimentenelong	Commercialisation banane	Modeste	Sous équipé	Faible	Faible	Producteurs Sédhiou	Banabana Dakar, Kaolack	Faibles	Moyen
Soutoura	Production banane	Semi intensif	Sous équipé, obsolète	Faible	Faible	Local, Dakar	Banabana Dakar	Très faibles	Faible
Banane Soumboundou	Production banane	Semi intensif	Sous équipé, obsolète	Faible	Faible	Local, Kolda, SEDAB Dakar	Syndicats Dakar, Kaolack	Très faibles	Faible
Noly de Kougne	Production banane	Semi intensif	Sous équipé, obsolète	Faible	Faible	Local, Dakar	Banabana Sédhiou, Dakar	Très faibles	Faible
Dookuwo	Production banane	Semi intensif	Sous équipé, obsolète	Faible	Faible	Local, Dakar	Banabana Sédhiou, Dakar	Très faibles	Faible

\* : AJAEDO doit démarrer ce projet de production de semences avec des OP villageoises, donc aucune expérience pour l'instant

## QUESTIONNAIRE

### I. IDENTIFICATION

#### I.1. Entreprise :

Nom de l'entreprise : .....

Statut Juridique :     Ets Indiv     GIE     SARL     Assos     Néant     Autre

Domaine (s) d'activité : .....

Localisation : .....

Téléphone : ..... Fax : ..... Email : .....

Date de création : ..... Date de lancement des activités : .....

Nombres d'employés :

\* Permanents :    H : .....    F : .....

\* Temporaires :    H : .....    F : .....

Niveau moyen de qualification : .....

Etes-vous membre d'une association professionnelle ?     Oui     Non

Si oui, préciser laquelle (ou lesquelles) et en décrire les activités principales : .....

.....

Stade de développement du projet

- Démarrage
- Croissance
- Redressement

#### I.2. Promoteur ou Gérant :

Nom : ..... Prénom : .....

Age : ..... Genre :  H     F

Niveau de formation : .....

Qualification : ..... Nombre d'année d'expériences : .....

Disposez-vous d'une assistance ou d'un encadrement ?     Oui     Non

Si oui à quel niveau ? .....

Téléphone : ..... Email : .....

### II. PRODUCTION

#### II.1. Caractéristiques de l'unité d'exploitation (post récolte)

Existence d'une unité d'exploitation :     Oui     Non

Etat de l'unité d'exploitation :  Bon     Moyen     Mauvais     N/A

Appartenance des locaux :     Propriété du promoteur     En location     N/A

Superficie de l'unité d'exploitation : .....

## Diagnostic de promoteurs cibles de filières agricoles\_ PADERCA

Quel procédé utilisez-vous ?  Artisanal     Semi industriel     Industriel

Les locaux de l'entreprise sont-ils bien adaptés à son activité ?     Oui     Non

Quels sont les infrastructures et équipements post récolte disponibles de la structure :

Types de matériel	Caract	Date d'acquis	Etat d'acquis	Etat actuel	Montant (FCFA)	Niveau utilisation	Perform

Caractéristiques    =>    M : moderne    A : artisanal    R : rudimentaire  
 Etat d'acquisition =>    N : Neuf    O : Occasion  
 Etat actuel    =>    ++ : Bon état    + : Moyen    - : Mauvais  
 Niveau d'utilisation    =>    5 : maxi    3 : moyen    1 : peu    0 : jamais  
 Performance    =>    5 : très    3 : moyen    1 : peu    0 : non

### II.2. Niveau d'exploitation post récolte de la structure

Quelle est la durée du cycle de production ?.....

Pouvez-vous nous décrire en bref le schéma du process post récolte de votre unité d'exploitation ?

Comment se fait la collecte post récolte des produits ?

Produit	Lieu de collecte	Fournisseurs	Matériel de collecte	Transport	Paiement

Lieu de collecte    =>    1 : bord champ    0 : marché  
 Fournisseur    =>    P : producteur    I : intermédiaires    T : transformateur  
 Transport    =>    1 : véhicule    0 : à pied  
 Matériel de collecte =>    5 : cageot    3 : seau    1 : sac / vrac  
 Paiement    =>    A : acompte à la commande    L : comptant livraison    C : crédit



Diagnostic de promoteurs cibles de filières agricoles\_ PADERCA

La disponibilité de la (des) matière (s) est-elle garantie sur toute la phase du cycle de production ?  Oui  Non (préciser)

Comment choisissez-vous vos fournisseurs ?

Amitié  Moins disant  Rapport qualité/prix  Autre à précisez...

Qu'est-ce qui vous lie avec vos fournisseurs ?  Contrat  Informel

Quel type d'emballage utilisez-vous ?

Verre  Bouteille plastique  Bocal  Sac  Autre à précisez...

Comment choisissez-vous vos fournisseurs ?

Amitié  Moins disant  Rapport qualité/prix  Autre à précisez...

Qu'est-ce qui vous lie avec vos fournisseurs ?  Contrat  Informel

Disposez-vous de règles d'hygiène récolte / post récolte  Oui  Non

Si oui, les quelles ? .....

.....

Sont-elles en vigueur ?  Oui  Non

Faites vous un contrôle de la qualité ?  Oui  Non

Comment se fait le contrôle de la qualité ? .....

Niveau de production des trois dernières années d'exploitation

Produits / Services	Année 1 (200...)	Année 2 (200...)	Année 3 (200...)

Quels sont vos objectifs d'exploitation ? .....

.....

Bénéficiez-vous d'une assistance technique / encadrement / formation ?  Oui  Non

Précisez : .....

.....

Quels sont vos besoins en appui et accompagnement ? .....

.....

.....

**Perspective de développement**

Avez-vous un projet de développement en post récolte ?  Oui  Non

Si oui le quel ? .....

Quels les besoins d'assistance technique en post récolte dans le cadre de votre projet de développement ?.....

.....

.....

**III. COMMERCIALISATION**

**III.1. Offre / Demande**

Quels sont vos principaux produits / services ? Sur quels marchés êtes-vous positionnés ? Et qui sont vos principaux clients ?

Produits / services	Marchés positionnés	Clients

Nature du paiement client :  Acompte à la commande       Comptant livraison       Crédit

Le positionnement dans les marchés est :  Formalisé structuré       Formalisé       Intuitif

Comment appréciez-vous la demande actuelle de vos produits sur le marché ?

.....

Capacité à satisfaire la demande ?     Bonne       Moyenne       Faible

Précisez : .....

Quelle est votre stratégie de différenciation par rapport à vos concurrents ?

Valorisation post récolte     Innover     Réduire les coûts     Conditionnement

Avez-vous une idée du développement de votre (vos) marché (s) dans les 3 à 5 ans à venir ?

Oui       Non

Précisez : .....

.....

Chiffre d'affaires annuel des trois dernières années :

Produits / Services	Année 1 (200...)	Année 2 (200...)	Année 3 (200...)

Qualification de la force de vente :..... Nombre d'années d'expérience :...

Système de communication pratiqué :

- Bouche à oreille     Carte de visite     Dépliant     Médias

La force de vente est-elle performante ?

- Très     Moyennement     Peu     Pas du tout

Comment fixez-vous vos prix de vente ?

- Prix du marché     Prix de revient     Autre.....

Avez-vous une idée de l'attente de vos clients par rapport à votre (vos) produit (s) ?

.....  
.....

Quel est le pourcentage de rebuts ?.....

Les circuits de distribution actuellement existants sont-ils satisfaisants ?     Oui     Non

Lister les sources d'information du marché ?

.....

Avez-vous mis en place une démarche structurée afin de collecter les informations dont vous avez besoin ? .....

.....

Avez-vous une idée de vos besoins d'informations sur les marchés ?

.....

.....

### **III.2. Perspectives de développement**

Anticipez-vous des évolutions de votre (vos) métier (s) dans les 3 à 5 ans à venir ? (précisez)

- Oui     Non

.....

.....

Envisagez-vous des développements sur de nouveaux marchés dans les 3 à 5 ans à venir ?  
Précisez (développement sectoriel ou géographique)

.....

Quels sont vos besoins en appui et accompagnement dans la commercialisation ?

.....

.....

.....

**I. SYNTHÈSE / TABLEAU FFOM**

<b>Fonctions</b>	<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>	<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
Production				
Post récolte				
Commercialisation				
Gestion / Management				

Motivation et Potentialité du promoteur : .....

.....

.....

Figure 1 : Photothèque des sessions de formation



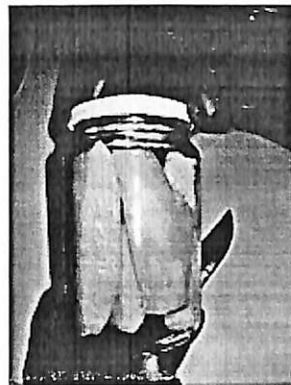
Mise en four des tranchées de mangue



Préparation confiture mangue



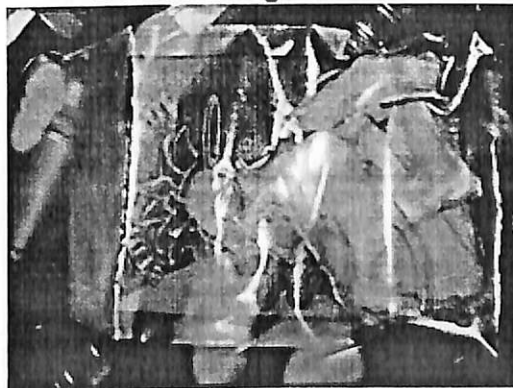
Contrôle taux de sucre au réfractomètre



Bocal de mangue tranchée



Ensachage jus de *bissap*



Sachet de mangue séchée



Sirops/Confiture mangue-bissap-madd



Fin travaux pratiques / Unité de Kadiamor



Diagnostic de la parcelle de piment



Restitution du diagnostic

