



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE
DE LA PISCICULTURE
ET DES BIOCARBURANTS



PROJET D'APPUI AU DÉVELOPPEMENT RURAL
EN CASAMANCE
(PADERCA)



FONDS AFRICAIN
DE DÉVELOPPEMENT

**Sous projet d'appui aux acteurs de la
sous filière transformation
agroalimentaire**

**Amélioration de la qualité des produits
locaux transformés en Basse et Moyenne
Casamance**

1. Contexte et justification

La transformation des aliments est une activité nécessaire et indispensable pour assurer la sécurité alimentaire et mettre à la disposition du consommateur des produits sains, nutritifs et de qualité. Le développement des petites entreprises de transformation agroalimentaire a été favorisé au Sénégal par plusieurs facteurs :

- L'existence de petites unités de transformation (PME, Artisans, Associations et groupements de femmes) de produits locaux tels que les céréales, les fruits et légumes, les produits de l'élevage (le lait), les oléagineux (noix de palme) ;
- Une grande diversité de produits mis en marché, tant en ce qui concerne la nature et les types de produits qu'en ce qui concerne les gammes des produits.
- Les opportunités de financement et d'appuis offertes par certaines structures (les ONG, les projets de développement, et services publics) dans le cadre des politiques de développement des activités génératrices de revenus, de la promotion des PME/PMI ou plus récemment des politiques de lutte contre la pauvreté ;
- La baisse du pouvoir d'achat des populations, surtout au lendemain de la dévaluation du Franc CFA en 1994, qui a contribué à modifier quelque peu le comportement alimentaire de celles-ci et favorisé ainsi la consommation des produits agroalimentaires locaux ;
- Les facteurs socioculturels. Les produits locaux transformés correspondent aux habitudes de consommation des populations. Pour la fabrication des produits, les promoteurs ont cherché surtout à valoriser des savoir-faire culinaires traditionnels ;
- L'urbanisation croissante qui implique un approvisionnement régulier et varié en produits alimentaires ;
- L'accroissement du chômage, qui a entraîné un développement de l'auto emploi.

La petite entreprise de transformation agro-alimentaire peut, au regard de la diversité des filières qu'elle embrasse, de la nature et de la variété des produits qu'elle offre, jouer un rôle important et stratégique dans l'alimentation des populations, contribuer à l'autosuffisance alimentaire et tirer la production en terme de débouchés commerciaux. Par contre, elle est confrontée à un certain nombre problèmes qui l'empêchent d'émerger véritablement, il s'agit de :

- La non certification des produits. Malgré la volonté de certains promoteurs d'obtenir la certification de leurs produits, la lourdeur de la procédure et le coût de l'opération constituent des handicaps pour eux. Ce manquement suscite la réticence chez beaucoup de grands distributeurs de produits d'usages courant tels que les supermarchés ;
- La mauvaise qualité des emballages qui servent à conditionner lesdits produits. A ce niveau, si ce n'est pas l'absence de fabricants d'emballages adéquats qui est le problème, c'est également le coût qui paraît insupportable pour la maigre trésorerie de ces micro-entreprises. Cette faille rend les produits moins attrayants pour les consommateurs ;
- Le mauvais étiquetage des produits qui ne permet pas au premier venu des consommateurs d'identifier immédiatement l'origine des produits, les éléments entrant dans leur composition et leur degré d'intégration dans les produits. Un effort est requis ici pour mettre les promoteurs au niveau des pratiques internationalement admises ;
- La faible capacité de gestion des promoteurs, ce qui n'est pas de nature à arranger les choses car la confusion entre la caisse de l'unité de production qu'est l'entreprise et la poche du promoteur donne lieu à beaucoup de maladresses financières qui ne laissent pas de fonds de roulement suffisant pour alimenter l'activité productive ;
- Les conditions d'accès aux sources de financement sont dissuasives pour les petites entreprises : procédures draconiennes et longues, garantie demandée importante, déblocage difficile des fonds en cas d'octroi du crédit.

En ce qui concerne le cas spécifique du packaging (ensemble emballages et étiquettes) des produits locaux, on ne cesse jamais d'entendre : " Je n'arrive pas à vendre mes produits à cause de leurs emballages. Les consommateurs préfèrent les produits importés plus joliment emballés. " Il n'est pas rare d'entendre cette réflexion au niveau des petites et moyennes entreprises agroalimentaires de la Casamance. L'emballage représenterait un frein important au développement des productions agroalimentaires locales.

D'une manière générale, en Basse et Moyenne Casamance, les études réalisées ont noté la valorisation insuffisante de la production d'emballages de label d'origine, et le manque de compétences dans la promotion des produits (conditionnement, présentation et vente).

Les emballages sont du type : bouteille plastic de forme circulaire, bouteille plastic de forme cubique, type ADPME, bocal en verre, carton, sachet de contenance 250 ; 100 et 50 CC. Le taux d'utilisation par type d'emballage varie comme l'illustre la figure ci-contre. Les bouteilles plastics et sachets sont utilisées pour contenir les sirops, jus et marmelades. Les bocaux sont plutôt utilisés pour contenir la confiture.

L'approvisionnement en emballages n'est pas aisé à raison de leur coût de revient très élevé. Ils sont soit achetés :

- au niveau local, neuf (très chère) ou par récupération (à bas prix) auprès de revendeurs ; c'est le cas particulièrement des petites unités de transformation à faible capacité financière.
- à Dakar où le prix unitaire est moins élevé (Cf. tableau ci-dessous : prix des emballages) (à l'usine FUMOA, Cristabel). Actuellement, à l'usine FUMOA, les entreprises peuvent acheter de très petites quantités d'emballage.

Toutes les entreprises agro-alimentaires en Basse et Moyenne Casamance, s'approvisionnent individuellement et de façon solitaire au niveau des ces fournisseurs qui sont à Dakar. Ainsi, il ne se dégage chez aucune entreprise l'idée de se regrouper pour lancer une commande commune auprès des usines de fabrication d'emballage ; ce qui leur reviendrait moins chère à l'unité et leur permettrait également de disposer d'un stock considérable d'emballage de qualité pour leur l'unité de production. A cela s'ajoute avec acuité la nécessité de travailler sur l'aspect marketing : présentation et conditionnement des produits finis.

Grâce aux résultats de diagnostic réalisé, on le sait maintenant, le packaging (ensemble emballages et étiquettes) a une place prépondérante dans l'activité agroalimentaire de ces petites et moyennes entreprises. Les évolutions du secteur de la transformation dépendent en effet des types d'emballages offerts et cette offre doit pouvoir évoluer au même rythme que la demande.

En conséquence, il paraît indispensable de traiter en parallèle la PME agroalimentaire et la PME de fabrication d'emballages, mais aussi de faciliter la rencontre entre une offre en emballages, issue bien souvent d'entreprises industrielles, et une demande provenant d'entreprises de petite taille et moins structurées.

Les conséquences de tels dysfonctionnements constatés se mesurent en termes de mévente, de dépréciation des stocks de produits, de mauvaise maîtrise du niveau de la trésorerie nécessaire à l'activité et de perte d'argent pour ces entreprises.

L'objectif principal de l'ensemble des facilitateurs qui accompagnent ces PMI/PME est d'améliorer le savoir-faire des entreprises concernées au plan commercial et de la production afin de contribuer à leur émergence et à leur développement future.

Face à ces dysfonctionnements, les cabinets TDC et AAGEID ont apporté un certain nombre de savoir et savoir faire notamment dans les domaines de bonnes pratiques de récolte, post-récolte et de procédés et pratiques appropriés de transformation, de conditionnement, de conservation et de stockage des produits, la démarche qualité et hygiène, la gestion au sein des unités de transformation. Des informations sont également apportées sur les emballages adaptés, les lieux d'approvisionnement, le coût, la démarche pour une certification des produits transformés et le coût, le réseautage. Ces aspects seront renforcés par l'ITA en partenariat avec le PADERCA.

Pour atteindre cet objectif et pallier aux contraintes ci-dessus, il va falloir relever entre autres les défis suivants :

- Favoriser la vulgarisation de la démarche qualité (contrôle et autocontrôle) au niveau des unités de transformation ;
- Rendre accessible les informations sur le marché aux promoteurs.

En ce qui concerne le cas spécifique du packaging (ensemble emballages et étiquettes) des produits locaux, on ne cesse jamais d'entendre : " Je n'arrive pas à vendre mes produits à cause de leurs emballages. Les consommateurs préfèrent les produits importés plus joliment emballés. " Il n'est pas rare d'entendre cette réflexion au niveau des petites et moyennes entreprises agroalimentaires de la Casamance. L'emballage représenterait un frein important au développement des productions agroalimentaires locales.

D'une manière générale, en Basse et Moyenne Casamance, les études réalisées ont noté la valorisation insuffisante de la production d'emballages de label d'origine, et le manque de compétences dans la promotion des produits (conditionnement, présentation et vente).

Les emballages sont du type : bouteille plastic de forme circulaire, bouteille plastic de forme cubique, type ADPME, bocal en verre, carton, sachet de contenance 250 ; 100 et 50 CC. Le taux d'utilisation par type d'emballage varie comme l'illustre la figure ci-contre. Les bouteilles plastics et sachets sont utilisées pour contenir les sirops, jus et marmelades. Les bocaux sont plutôt utilisés pour contenir la confiture.

L'approvisionnement en emballages n'est pas aisé à raison de leur coût de revient très élevé. Ils sont soit achetés :

- au niveau local, neuf (très chère) ou par récupération (à bas prix) auprès de revendeurs ; c'est le cas particulièrement des petites unités de transformation à faible capacité financière.
- à Dakar où le prix unitaire est moins élevé (Cf. tableau ci-dessous : prix des emballages) (à l'usine FUMOA, Cristabel). Actuellement, à l'usine FUMOA, les entreprises peuvent acheter de très petites quantités d'emballage.

Toutes les entreprises agro-alimentaires en Basse et Moyenne Casamance, s'approvisionnent individuellement et de façon solitaire au niveau des ces fournisseurs qui sont à Dakar. Ainsi, il ne se dégage chez aucune entreprise l'idée de se regrouper pour lancer une commande commune auprès des usines de fabrication d'emballage ; ce qui leur reviendrait moins chère à l'unité et leur permettrait également de disposer d'un stock considérable d'emballage de qualité pour leur l'unité de production. A cela s'ajoute avec acuité la nécessité de travailler sur l'aspect marketing : présentation et conditionnement des produits finis.

Grâce aux résultats de diagnostic réalisé, on le sait maintenant, le packaging (ensemble emballages et étiquettes) a une place prépondérante dans l'activité agroalimentaire de ces petites et moyennes entreprises. Les évolutions du secteur de la transformation dépendent en effet des types d'emballages offerts et cette offre doit pouvoir évoluer au même rythme que la demande.

En conséquence, il paraît indispensable de traiter en parallèle la PME agroalimentaire et la PME de fabrication d'emballages, mais aussi de faciliter la rencontre entre une offre en emballages, issue bien souvent d'entreprises industrielles, et une demande provenant d'entreprises de petite taille et moins structurées.

Les conséquences de tels dysfonctionnements constatés se mesurent en termes de mévente, de dépréciation des stocks de produits, de mauvaise maîtrise du niveau de la trésorerie nécessaire à l'activité et de perte d'argent pour ces entreprises.

L'objectif principal de l'ensemble des facilitateurs qui accompagnent ces PMI/PME est d'améliorer le savoir-faire des entreprises concernées au plan commercial et de la production afin de contribuer à leur émergence et à leur développement future.

Face à ces dysfonctionnements, les cabinets TDC et AAGEID ont apporté un certain nombre de savoir et savoir faire notamment dans les domaines de bonnes pratiques de récolte, post-récolte et de procédés et pratiques appropriés de transformation, de conditionnement, de conservation et de stockage des produits, la démarche qualité et hygiène, la gestion au sein des unités de transformation. Des informations sont également apportées sur les emballages adaptés, les lieux d'approvisionnement, le coût, la démarche pour une certification des produits transformés et le coût, le réseautage. Ces aspects seront renforcés par l'ITA en partenariat avec le PADERCA.

Pour atteindre cet objectif et pallier aux contraintes ci-dessus, il va falloir relever entre autres les défis suivants :

- Favoriser la vulgarisation de la démarche qualité (contrôle et autocontrôle) au niveau des unités de transformation ;
- Rendre accessible les informations sur le marché aux promoteurs.

2. Objectifs

2.1. Objectif global

L'objectif global du projet est d'améliorer la qualité des produits locaux transformés en vue de faciliter leur commercialisation.

2.2. Objectifs spécifiques

Les objectifs spécifiques sont :

- Appuyer au moins 5 GIE ayant des opportunités de marché à l'échelle nationale et sous régionale de disposer de matériels de contrôle et de petits équipements nécessaires pour une valorisation plus accrue des produits locaux.

3. Composantes du projet

314. Composante 1 : Appui des GIE agroalimentaires aux matériels de contrôle de qualité de fabrication des produits locaux (Cf. annexe 1 pour les caractéristiques)

Les matériels de contrôle composé de réfractomètre, de thermomètre, de PH mètre permettent le contrôle de qualité des produits transformés.

Quant aux petits équipements, ils sont constitués de : thermo soudeuse, four séchoir, broyeur électrique, sertisseuse, vitrine réfrigérée, presse à jus (manuelle en inox)

4. Durée du projet

La durée est de un an à partir du démarrage effectif des activités.

5. Budget

Rubriques	Quantité	Prix unitaire	Montant total	Contribution PADERCA	Contribution bénéficiaires
Composante 1: Appui des GIE aux matériels de contrôle des produits locaux transformés					
Réfractomètre	5	175 000	875 000	875 000	
Thermomètre	5	50 000	250 000	250 000	
PH mètre	5	175 000	875 000	875 000	
Charriot réfrigéré de distribution	3	550 000	1 650 000	1 650 000	
TOTAL			3 650 000	3 650 000	

Source de financement envisagée

Le budget du projet est évalué à trois million six cent cinquante mille de francs CFA (3 650 000).

Personnes impliquées :

- ATAF
- R/QG : Prise en compte et suivi questions Genre et vulnérabilité
- RP
- RF

Annexe 1 : Caractéristiques du matériel

N°	Description des Fournitures	Spécifications Techniques
1	Thermomètre	Thermomètre à alcool type liquide rouge avec étui_ graduation -10 à +150 degrés Celsius._ division 1degré C._ Diamètre x longueur
2	Réfractomètre	Réfractomètre à main_ Portée échelle brix 0-85% avec ATC (compensation automatique de température) _ brix minimal 0,1%_ Précision brix 0,2%._ Plage de température 10-40 avec affichage en degrés C-Etui de protection.
3	Ph mètre	Plage de mesure 0-14pH_ résolution 0,01pH_ Précision 0,07pH_ Température de fonctionnement 0-50degrés C_ électrode de mesure remplaçable_ Etalonnage possible_ Compensation automatique de température(ATC) _ Tension alimentation 6V. 0 à 5
4	Chariots tricycle pour vente de fruits avec vitrine réfrigérée	



