

Réseau de transport et commercialisation de l'oignon dans les *Niayes*¹ sur la grande Côte du Sénégal

Cheikh Tidiane WADE

Université Gaston Berger de Saint Louis

Résumé

La zone des Niayes constitue un pôle de développement économique avec d'énormes potentialités étroitement dépendantes de ses conditions environnementales. Les potentialités économiques sont favorisées par les conditions physiques du milieu et la présence de grandes villes, notamment Dakar, Thiès, Louga et Saint-Louis, véritables marchés pour la commercialisation des productions horticoles notamment l'oignon. En d'autres termes, les facteurs tels que sa position géographique privilégiée, son dynamisme économique expliquent la densité de l'occupation de l'espace dans cette zone. La morphologie de la zone des Niayes comporte plusieurs formes de relief allant des sommets dunaires avec des dénivelés de l'ordre de 15 à 20 mètres enclavant ainsi plusieurs localités. Les difficultés d'accès et de déplacement à l'intérieur des zones du littoral nord sont une réelle contrainte. Par conséquent, la réorganisation des réseaux de transport est souhaitable pour une meilleure adéquation aux exigences du marché.

Mots clés: Niayes, réseaux de transport, commercialisation, marché, oignon.

1. Introduction

La zone des Niayes correspond à une bande de terre qui longe le littoral du Sénégal entre Dakar et Saint Louis. Cette zone polarise près de 80 % de la production horticole avec une très grande diversification en termes de spéculations. De par sa position, la zone est à proximité des grands centres urbains pour l'écoulement des productions et achats des intrants de cultures. Cependant, diverses études agronomiques et environnementales menées ont mis en évidence des contraintes majeures liées à la raréfaction progressive de la ressource eau, au processus de salinisation des terres et au phénomène d'ensablement de plus en plus préoccupant. Par ailleurs, l'avancée du front urbain a fini par rétrécir les surfaces cultivables, ce qui constitue une menace sérieuse quant à l'avenir des activités dans cette zone.

De nombreuses localités du littoral sont encore enclavées du fait de la présence des systèmes dunaire et de l'insuffisance des infrastructures de communication. La médiocrité des moyens de transport, le caractère inaccessible de nombreux villages et la pénurie de routes correctes gênent considérablement la circulation des personnes et des produits et ralentissent l'activité économique. Résoudre les difficultés d'acheminement des produits vers les grands centres de consommation et celles relatives à la conservation des produits représentent un enjeu d'intérêt dans le développement territorial de la région. La densification des infrastructures s'impose à tous les échelons pour réduire les énormes pertes de qualité des produits périssables.

L'objectif de cet article est de montrer que le développement de la filière oignon passe par la mise en place d'infrastructures bien conçues et efficaces. Le commerce, moteur de la croissance économique, nécessite pour prospérer des infrastructures de transports fiables et performantes dans la mesure où elles facilitent la production et les échanges, permettent aux agriculteurs d'écouler leurs produits et favorisent les investissements privés.

¹ Terme wolof qui signifie dépressions assurant la transition entre les dunes ogoliennes continentales des dunes jaunes semi-fixées littorales le long de la Grande Côte du Sénégal.

2. Outils et méthodes

Cette étude intéresse à toute la région des Niayes. Vu l'étendue et les spécificités des terroirs, il s'avère nécessaire d'adapter une méthodologie pour travailler sur des échelles réduites représentatives de l'ensemble de la région. Pour avoir des résultats fiables compte tenu des spécificités de la région, nous avons d'abord jugé utile de ramener notre échelle d'étude au terroir villageois. Pour cela nous avons pris comme travail de référence les publications de l'IRD sur les recherches agraires au niveau des petits espaces ruraux.² Les recherches sur les petits espaces ruraux ont été menées dans le cadre des études de terroir et ont fait l'objet de plusieurs publications. Elles ont toutes ce caractère de viser à la connaissance intégrale d'espaces limités. Les techniques mises en œuvre sont envisagées de pair avec les diverses subdivisions du paysage, ou les éléments variés qui se combinent en lui. Les pratiques définies comme l'ensemble des actions mises en œuvre dans l'utilisation du milieu constituent une porte d'entrée privilégiée dans l'analyse des systèmes d'exploitation horticole. En nous basant sur les travaux de Pamard et Tsarahonenana (2000), on peut trouver intérêt à étudier les stratégies des acteurs en relation avec l'interprétation et l'utilisation du milieu différencié. Nous avons complété cette phase bibliographique avec des travaux récents dont les nôtres en 2003 et 2008, ceux de Idrissa Wade (2003 et 2009) et le précieux travail de Assane Dagna Moumouni en 2006 sur les effets de la réappropriation de la culture du « Violet de Galmi », par les producteurs d'oignon de la région de TAHOUA – NIGER, sur la dynamique du territoire local, l'organisation sociale et économique. Le travail de Paul Claval (1969) sur la géographie générale des marchés et l'article de Pierre Morlon et Gérard Trouche (2005) traitant des nouveaux enjeux de la logistique dans les exploitations de grande culture nous ont permis de mieux recadrer ce travail notamment sur l'articulation entre agriculture et développement territorial.

La deuxième phase s'est caractérisée par la collecte de données qualitatives auprès des acteurs de la filière maraichères. Les informations sur les techniques précises des principaux acteurs ne peuvent être obtenues que par enquête individuelle parce que leur variabilité est forte et qu'elles n'ont de sens que si on les met en rapport avec un contexte précis. Le choix des interlocuteurs est très aisé au départ, mais au fur et à mesure que nous menions nos entretiens, d'autres perspectives intéressantes s'ouvrent et renvoient généralement à des personnes et/ou des services qui peuvent se trouver en dehors de la zone d'étude. Nous avons cherché à tirer le maximum d'informations pour arriver à des effets de saturation. Ainsi, comme l'a démontré Olivier de Sardan (1995) « de chaque entretien naissent de nouvelles pistes, de nouveaux interlocuteurs possibles, suggérés directement ou indirectement au cours de l'entretien ».

Les caractéristiques des populations ainsi que la logique qui sous-tendent les pratiques ont été mise en évidence grâce au concours des personnes ressources (conseillers ruraux, agent de développement, membre de groupements professionnels paysans...). Le contact avec les acteurs a été facilité par la longue tradition de la zone dans le cadre de projets de développement et la grande familiarité avec les agents des CERP, des techniciens agricoles, mais surtout des forestiers qui sont présents dans la région depuis 1981. Des enquêtes sont menées auprès des terroirs de Potou et Lompoul et autour d'un échantillon représentatif de producteurs avec une part belle aux commerçants de Potou. Elles ont permis de dresser une typologie des systèmes de production, des pratiques culturelles, de décrire les itinéraires techniques des filières maraichères, de décrire les

² Chantal Blanc Pamard et H Rakoto Ramiarantsoa : 2000. Le terroir et son double : Tsarahonenana 1966-1992. Madagascar. IRD edts, 254 pages.

circuits de distribution et les relations entre les acteurs, d'identifier les modes d'approvisionnement en intrants en rapport avec les pratiques commerciales. Ces entretiens individuels avec les acteurs, complétés par des entretiens avec les élus, les organisations professionnelles, les projets et organismes d'appui et parfois par des entretiens de groupe permettent également de recueillir les perceptions de ces différents acteurs sur la présence d'espaces agricoles et sur les stratégies.

Cette méthodologie ne suppose pas que nous restons sur un terroir pour avoir toutes les informations. A titre d'illustration, on peut suivre tout le circuit pour glaner le maximum d'informations. Il urge dans ce cas d'aller en ville pour visiter les sources d'approvisionnement en intrants et surtout visiter les marchés et les autres zones d'écoulement de la production agricole. Par exemple au niveau de Louga les commerçants de Potou ont pu acheter une parcelle importante au niveau de l'ancienne gare ferroviaire pour permettre à leurs épouses et aux autres femmes bana bana de s'extirper des conditions de séjours et aux taxes de l'ancien marché de légumes appelé marché wanawa.

3. La région des Niayes comme support d'une économie horticole

La Grande Côte s'étend, au nord-ouest du Sénégal, entre les latitudes 14°55' et 15°27' et les longitudes 16°50' et 17°07' ouest. Elle correspond à une étroite bande côtière, presque rectiligne, qui s'étire sur 183 km de longueur NNE-SSW et sur 20 à 25 Km de largeur W-E.³ Cette frange de la côte atlantique s'étire de Dakar à Saint-Louis et traverse quatre régions administratives, six départements et autant d'arrondissements (Figure 1). Par la diversité et l'accessibilité de ses ressources, le littoral constitue un environnement attractif aux établissements humains. Ainsi, suite à la dégradation du cadre de vie dans plusieurs zones écogéographiques du pays, le littoral constitue un milieu refuge. Soumis à de profondes mutations, l'écosystème spécifique des Niayes est l'objet de multiples enjeux liés à l'occupation de l'espace et à la mise en valeur des ressources pouvant conduire à des conflits d'usage dans ce milieu original (figure 1).

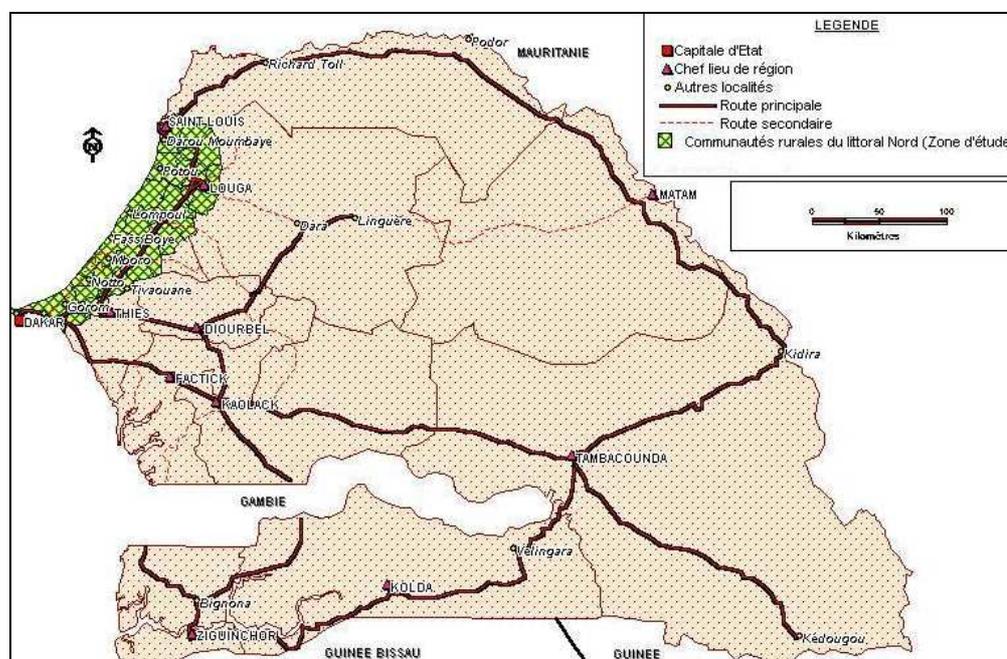


Figure 1: Carte de situation de la Grande Côte du Sénégal

³ Pour délimiter le littoral sénégalais, les limites retenues par le décret 76 840 du 24/7/ 76 fixent la largeur de la zone touristique à 5 km

Zone de contact entre la mer et le continent, la Grande côte « constitue une unité écologique spécifique. Son climat repose d'abord sur l'influence des alizés maritimes et des courants océaniques qui atténuent les contrastes saisonniers du climat soudano-sahélien. Elle repose ensuite sur la conjonction de ces influences océaniques et des influences continentales qui se succèdent ou se superposent. Elle repose enfin sur sa situation latitudinale qui en fait la première réceptrice des influences climatiques venues des régions tempérées et froides. Le facteur climat entraîne la division de la région en deux secteurs parallèles à la côte. Les alizés maritimes rafraîchissants prédominent largement dans le secteur compris entre la haute plage et 10 km à l'intérieur des terres. C'est un domaine adapté aux cultures des zones tempérées. Au delà de ce secteur, se trouve une zone de contact recevant, selon la longitude ou la période de l'année, les influences des alizés maritimes et de l'alizé continental ; c'est un domaine qui peut recevoir plusieurs types de cultures.

La géomorphologie de la région est liée à la succession est-ouest de systèmes dunaires et d'un important réseau de dépressions interdunaires. Ces dépressions et couloirs constituent les Niayes qui ont conféré leur nom à la région naturelle de la Grande Côte. Elles constituent d'anciennes vallées enserrées entre les systèmes dunaires. Dans les interdunes, la nappe phréatique est généralement peu ou pas très profonde et ses fluctuations dépendent de la pluviométrie. Sa présence relativement superficielle avait permis le développement et la survivance d'une végétation forestière qui a fait l'objet de nombreuses études, notamment par Adam, (1962), Trochain, (1939) et Raynal, (1961). Ainsi, les Niayes sont définies comme des « boqueteaux de palmiers à huile qui entourent les étangs littoraux plus ou moins colmatés et qui s'étendent depuis la presqu'île du Cap-Vert jusqu'à mi-chemin entre Maka et Gandiole ». Michel, (1955) définit les Niayes comme des « dépressions plus ou moins inondées qui s'étendent derrière le cordon des dunes littorales depuis Dakar jusqu'à l'embouchure du fleuve Sénégal ». Cette définition est généralement la plus admise, Barreto (1962) l'adopte sous la formulation suivante : « les Niayes sont des dépressions interdunaires plus ou moins inondées par les pluies et surtout par la nappe phréatique des sables quaternaires, et qui s'étendent derrière le cordon des dunes littorales depuis Dakar jusqu'à l'embouchure du Sénégal ». L'assèchement des dépressions et les pressions anthropiques, agricoles, industrielles, ... permettent de considérer les Niayes comme des agro-systèmes.

Le peuplement tient au fait que cette région se trouve à la confluence de trois groupes socio culturels, presque unis par le maraîchage. Ces peuples se sont néanmoins spécialisés dans des systèmes d'occupation et d'exploitation de l'espace spécifiques. C'est surtout finalement, la dimension économique, qui repose sur la mise en valeur maraîchère des Niayes, qui fait la célébrité de cette région qu'on assimile souvent au grenier horticole du Sénégal.

4. Résultats

4.1. Typologie et caractéristiques des exploitations

Les producteurs agricoles correspondent à une grande variété d'exploitations agricoles, caractérisée par des différences importantes, notamment en terme de superficies disponibles et de moyens techniques, avec dans certains cas le recours privilégié voire exclusif à la main-d'œuvre salariée et un niveau d'investissement élevé. La question de la sécurisation foncière, tout comme celle de la pérennité d'accès aux autres facteurs de production, se pose différemment selon les situations et justifie la prise en compte des importantes recompositions en cours dans la structure même des agricultures africaines. Le secteur maraîcher de l'agro système des Niayes comprend trois grands types d'exploitations.

C'est d'abord les **exploitations familiales** qui sont très nombreuses, compte tenu de l'évolution des densités rurales et des coûts liés à l'exploitation. L'agriculture familiale correspond à une forme de production qui se caractérise par le lien structurel particulier existant entre les activités économiques et la structure familiale. Cette relation influe sur le processus de décision : le choix des activités, la gestion des facteurs de production et la transmission du patrimoine (CIRAD-TERA, 1998). Leur contribution se chiffre à environ 90 % de la production nationale en légumes (Seck, PA, 1990). Elles ont une taille moyenne de 0,2 hectare et utilisent l'eau de nappe des surfaces grâce à des céanes creusées en pente douce. En situation de pluviométrie normale, elles peuvent fonctionner d'octobre à juin pour la production de légumes dits de type européen avec une saison de culture beaucoup plus courte qui s'arrête en Mars. Leur main-d'œuvre est familiale, mais suivant l'intensité des travaux culturels on fait appel à une main d'œuvre en complément qui peut être en situation de salariat ou de métayage. Pour ce qui est du métayage, on distingue plusieurs variantes. Dans un premier cas, le propriétaire terrien fournit les « intrants » et le matériel agricole, et fait appel à des agriculteurs qui sont chargés de la conduite des travaux culturels, il s'agit des « sourgas », logés et nourris ; lorsque les produits de l'exploitation sont vendus, le propriétaire terrien défalque la valeur des intrants et partage la somme ainsi obtenue en deux parts égales dont l'une est affectée aux « *sourgas* ». Ce type de confiage est localement désigné sous le nom de *mbaye seddo* ou métayage. Dans une autre formule, les ouvriers ne sont ni logés, ni nourris ; les recettes sont réparties à égalité entre eux et le propriétaire terrien sans déduction de la valeur des inputs fournis par ce dernier. Cependant lorsqu'il s'agit de la culture de pomme de terre, la valeur des semences est déduite avant partage, c'est certainement lié au fait que le prix des semences est onéreux. Les exploitations familiales représentent en moyenne 60 % des exploitations des Niayes. De superficie variant entre 0,1 et 0,5 hectare, ces champs se différencient suivant l'accès à la nappe et la forme de l'exploitation de l'eau. Ces périmètres maraîchers traditionnels peuvent être classés en deux groupes :

-les champs avec des *céanes*. Les *céanes* sont des puisards, des surcreusements de bas-fonds pour accéder à l'eau de la nappe qui est à faible profondeur. Les *céanes* ont une profondeur de 1 à 3 mètres et un diamètre de 1 à 5 mètres.

-les champs avec des *bana*. Les *bana* sont des puits traditionnels avec des tiges de bois tressées et utilisées comme buses. Ils sont de faible profondeur, 1 à 3 mètres environ. L'équipement d'exhaure se réduit à des seaux à des outres fabriqués à partir d'une chambre à air de pneu ou de bidon plastique soulevés par le biais d'une corde. L'arrosage consiste à déverser l'eau sur les cultures directement. Les planches ont des surfaces de 10 m² environ et sont morcelées en mini-planches de 0,15 à 0,50 m² par de petites diguettes qui permettent d'éviter le ruissellement. La pratique de l'irrigation dans ce type de carré se limite à un apport quotidien d'eau de 20 à 40 mm.

A côté des exploitations familiales, nous avons des **exploitations moyennes** qui sont situées généralement dans les zones de Diogo, Fass Boye, Mboro, Notto et Kayar. Ici, les agriculteurs disposent de moyens de travail plus performants que les petits producteurs. Ces périmètres se localisent le plus souvent sur les pentes ou en pleine terre. Ils représentent environ 30 % des exploitations des Niayes. Ils sont essentiellement caractérisés par l'existence de puits de 5 à 15 mètres de profondeur, des bassins et un arrosage se faisant avec des arrosoirs. Leurs parcelles tournent autour de 0,5 à 3 hectares et sont équipées de groupe motopompe, de *céanes* améliorées et accessoires de puits plus performants. Ce type d'exploitation se modernise au niveau de l'exhaure grâce à l'usage de pompes manuelles « Diambar⁴ ». Ces producteurs sont ouverts à la recherche et pratiquent des variétés hybrides adaptées aux conditions stationnelles. Dans cet ensemble, il faut distinguer :

⁴ Pompes de fabrication locale à usage manuelle

-les « maraîchers du dimanche » qui ont une main-d'œuvre étrangère à leur famille, leur contribution pour l'approvisionnement de Dakar en légumes concerne la pomme de terre, les choux et la tomate d'hivernage ;

-les groupements de producteurs qui ont mis en commun leurs moyens en vue de se lancer dans le maraîchage ;

Les spéculations sont moins diversifiées qu'au niveau des petites exploitations. La production étant destinée au marché en gros et à l'exportation. C'est ainsi que les principales cultures sont l'oignon, la tomate, le haricot vert, le chou, l'aubergine, le piment et le poivron.

La dernière catégorie est formée par **les exploitations agro-industrielles** avec des superficies qui peuvent aller de 2 à 150 hectares voire plus. On peut y distinguer les exploitations paysannes et les sociétés privées. Les secondes sont constituées principalement par les projets maraîchers initiés par l'Etat en vue de lutter contre le chômage des diplômés de l'Enseignement Supérieur. Ces exploitations sont mixtes et représentent moins de 10 % des terrains horticoles des Niayes. Leur production est constituée en majeure partie de culture d'exportation. Après tri, les récoltes non exportables sont destinées à l'approvisionnement des marchés locaux. Elles disposent de moyens nettement plus performants notamment des forages, tracteurs, véhicules, chambres de conservation et réseaux d'irrigation avec système goutte à goutte pour économiser l'eau. Ces types de maraîchers sont localisés dans les régions de Thies et Dakar et combinent l'arboriculture fruitière, l'élevage et l'horticulture. Depuis 2002, on commence à avoir des exploitations dans la zone Nord.

Les Niayes sont la principale zone de production approvisionnant les grands marchés urbains en légumes. Sa principale caractéristique est de bénéficier d'un microclimat qui permet de pratiquer des cultures maraîchères tout au long de l'année, grâce à l'influence du courant froid des Canaries et de l'alizé maritime. Il existe une grande diversité de systèmes cultureux dont les particularités tiennent à la disponibilité de l'eau, au type de sol, à la position géographique, aux choix des cultures et au calendrier de production. Avec ces conditions agro-écologiques favorables, le maraîcher a le choix entre plusieurs spéculations parmi lesquelles l'oignon occupe une place de choix.

4.2. Etat des lieux sur la filière oignon

Le secteur maraîcher au Sénégal a connu un développement rapide ces dernières années. Cette évolution s'est déroulée dans un environnement marqué par l'augmentation de la demande et par la dévaluation du franc CFA qui a rendu la production locale plus attractive. L'oignon occupe le premier rang des cultures maraîchères avec une superficie de près de 4485 ha en 2006 et une production d'environ 82 300 tonnes (DH, 2007). Avec une production moyenne de 136 000 tonnes en 2007 pour un besoin global de 150 000 tonnes, le Sénégal semble s'acheminer vers l'autosuffisance en oignons grâce à la stratégie de suspension temporaire de 3 à 5 mois des importations prises chaque année, afin de privilégier l'écoulement de la production locale. L'oignon est le principal légume consommé et représente 20% des dépenses totales en légumes (DPS, 2004). Sa consommation est passée de 6 kg/pers/an en 1990 à 13 kg/pers/an en 2003 (Pelletier, 1997 ; Faostat, 2006 ; Wade, 2009).

Suite à la dévaluation du franc CFA en 1994 et au renchérissement du prix de l'oignon importé, la production d'oignon, essentiellement assurée par la région des Niayes, s'est étendue à la vallée du fleuve Sénégal. De 2002 à 2006, plus de 53% de la production nationale est issue des Niayes où les conditions bioclimatiques favorables permettent de cultiver plusieurs variétés (Violet de Galmi, Noflaye, Yaakar, Rouge d'Amposta, F1 Gandiol). La production y est de ce fait possible sur près de

10 mois sur 12. Cependant, la production locale ne couvre pas l'intégralité de la demande du fait de la saisonnalité des récoltes et de la qualité du produit qui ne permet pas une longue conservation. La filière oignon a bénéficié de projets de développement comme le Projet d'appui à l'entrepreneuriat paysan œuvrant pour la promotion de sa compétitivité sur les marchés domestiques et sous régionaux. Le Projet de promotion des petites et moyennes entreprises horticoles avec un fort volet microcrédit a assisté beaucoup de petits producteurs. L'oignon local et l'oignon importé sont deux biens substituables. Ce dernier est conditionné dans des sacs de 25kg avec un calibrage homogène. Il présente de bonne disposition au stockage et à la conservation. Alors que l'oignon local ne bénéficie pas de conditionnement standard ; il présente souvent des teneurs en eau élevées qui rendent sa conservation difficile.

Malgré une bonne santé de la filière, les coûts de production varient en fonction des conditions pédologiques, climatiques et économiques dans lesquelles opèrent les producteurs, conditions qui influencent à la fois les rendements et les facteurs de production. En outre, il faut tenir compte des coûts de transport jusqu'aux marchés de consommation qui influent sur la commercialisation de l'oignon.

Commercialisation de la production

La production d'oignon est essentiellement destinée à la consommation nationale et est acheminée vers les grands centres de consommation. A Potou, malgré les « possibilités » d'étalement, l'essentiel des récoltes arrive dans le marché pendant la période de mars à juin, ce qui dénote du caractère saisonnier de cette production. A cette période, le niveau de l'offre dépasse de loin les capacités d'absorption du marché et l'on assiste alors à une chute des prix, à l'accumulation des resserres et à la détérioration des stocks avec des pertes dues à la pourriture. Cette situation est aggravée par la présence quasi permanente des importations en provenance d'Europe.

L'existence de deux zones principales de culture de l'oignon approvisionnant les centres urbains peut faire penser qu'il devrait être facile de commercialiser ce produit. Le paysan fait souvent face à l'absence d'informations fiables sur la situation des marchés de destination de leurs produits. Le prix des produits circule généralement de « bouche à oreille ». Plusieurs mécanismes sont alors développés. A Potou et son arrière pays, les producteurs commercialisent eux-mêmes les oignons jusqu'à Dakar et les autres marchés du pays (80% des volumes commercialisés). Des camions sont affrétés individuellement, ou par un petit groupe de paysans ; le producteur (ou le représentant du groupe) accompagne le chargement. Arrivée au marché, la marchandise est confiée au *coxeur* qui joue le rôle de courtier et se charge de trouver un acheteur et de négocier le prix. Le plus souvent, notamment en période d'offre abondante, le producteur doit repartir avant qu'aucune transaction n'ait été conclue et sans accord sur le prix de vente. Le recours à ce *coxeur* peut être analysé comme un moyen pour le producteur de réduire l'incertitude qui pèse sur l'écoulement de sa production. Il permet aux maraîchers de diminuer l'asymétrie informationnelle par rapport au *bana-bana*. Le *coxeur* présente l'avantage d'être toujours présent sur le marché ; de ce fait, il maîtrise mieux les paramètres de l'offre et de la demande qu'un producteur qui ne vient sur le marché que pour écouler sa production. En outre, le *coxeur* rural, qui est souvent également un producteur, peut apprécier les caractéristiques (périssabilité et hétérogénéité de la qualité...) du produit en question. Dans certains marchés comme celui de Potou au Nord, d'autres producteurs sont en relation directe avec les producteurs-collecteurs installés sur place. Ce fait s'explique par la volonté de ces derniers de faire face à la concurrence intense dans cette zone. Pour maintenir leur activité, les commerçants installés sur place profitent de la défaillance du marché du crédit pour accorder des prêts de campagne aux producteurs, qui sont par la suite obligés de leur réserver la production. Pour le marché local, la commercialisation met en jeu beaucoup d'opérateurs, du champ du producteur à l'étal du détaillant. L'essentiel des récoltes est géré par les commerçants ramasseurs, les *bana banas*, qui fournissent à leur tour aux dépositaires des marchés, agents commissionnaires, auprès de qui viennent

s'approvisionner les revendeurs. Ce schéma est quelquefois raccourci quand le producteur vient braver les pièges et autres difficultés des marchés et entrer en rapport direct avec la clientèle de base. Ces commerçants, malgré les jugements souvent négatifs émis à leur endroit, n'en demeurent pas moins de véritables acteurs de développement.

Avec la protection et la stabilisation des cuvettes maraichères par le projet de conservation des Terroirs du Littoral, le Le Projet d'appui à l'entrepreneuriat paysan (PAEP) est intervenu dans la zone des Niayes de 1999 à 2005. Son objectif était d'accroître la rentabilité et l'efficacité des principales filières maraichères, par des interventions au niveau de la production, de la commercialisation et de l'organisation des producteurs. Avant l'intervention de ce projet, les prix valsaient entre 10 FCFA en période de surproduction à presque 500 FCFA en fin de saison nous renseigne M Issa Diop Commerçant à Potou. Par la suite, on peut aussi voir une fluctuation en fonction des importations. De toute façon c'est toujours le petit producteur qui subissait les méfaits de cette fluctuation. Il fallait donc initier une concertation entre l'ensemble des acteurs pour protéger les intérêts des uns et des autres.

Désormais perçue comme une filière émergente, le secteur de l'oignon a fait l'objet depuis 2003, d'une réelle prise en compte dans les stratégies initiées en vue d'une bonne commercialisation de la production locale. Face aux problématiques susceptibles de constituer un écueil à son essor, il a par conséquent été opposé un dispositif assez vigoureux dont le contenu et l'impact, pour la campagne 2005, se résument à la concertation, un gel temporaire des importations pour mieux stabiliser les prix. Durant cette période, les commerçants négociaient les prix aux producteurs en moyenne entre 130 à 160 FCFA. De 2003 à 2005 avec les mesures de gel des importations d'oignon initiées par l'Agence de Régulation des Marchés, une structure sous la tutelle technique du Ministère du Commerce, la commercialisation de l'oignon local a atteint un niveau jamais égalé en 2005. En 2009, les importations d'oignon sont gelées officiellement de la mi-avril jusqu'au 31 août pour permettre aux producteurs d'écouler quelque 78 795 tonnes d'oignon local, selon l'Agence de régulation des marchés. En concertation avec les producteurs, l'ARM a fixé le prix du kg d'oignon à 180 francs bord champs et 205 francs sur le marché. Au niveau de Potou, la majorité des transactions commerciales qui se faisait en face à face se réalisent désormais par communication téléphonique et dépendent de la proximité et de l'accessibilité des principaux participants.

Les infrastructures d'appui à la commercialisation

Dans un contexte d'urbanisation croissante et de recherche de devises, l'oignon représente un enjeu commercial de plus en plus important. Avec l'appropriation des résultats de la recherche caractérisée par l'introduction de plusieurs variétés, notamment la variété Rouge d'Amposta et le Jaune d'Espagne communément appelé « Sonsa », on assiste un meilleur équilibre de l'étalement, surtout dans la zone de Potou. Il faut préciser qu'en août, septembre et octobre, seul Potou et Gandiol approvisionnent le marché national. Cependant, le caractère périssable de l'oignon sénégalais et les problèmes d'infrastructures de stockage et d'appui à la commercialisation adaptées expliquent que ce produit soit échangé sur de courtes distances malgré les exigences de la complémentarité avec des pays comme la Mauritanie et la Guinée Bissau.

Technologies de l'information et de la communication

Face à ces différentes contraintes qui affectent la commercialisation, les acteurs développent des systèmes ingénieux pour tirer le maximum de profit à la récolte. Ceci passe par une bonne circulation de l'information à la structuration des circuits de la vente. Pour la circulation de l'information, l'Etat sénégalais avait permis aux producteurs de s'affirmer à travers les émissions *disoo*⁵ à la radio et terroirs à la télévision pour se partager des expériences et surtout informer les

⁵ Disoo est un mot wolof qui signifie concertation et qui permettait aux agriculteurs et éleveurs de s'exprimer librement à travers les ondes.

producteurs sur les vrais cours des produits. La diffusion par radio est le système permettant d'atteindre un plus grand nombre de maraîchers. Dans les Niayes, le faible impact de la diffusion de l'information par les dispositifs publics est dû à la concurrence de réseaux locaux qui permettent aux maraîchers d'obtenir de nombreuses informations.

Le paysage technologique du Sénégal a toujours été marqué par la radio qui était accessible à la grande masse de la population. La télévision apparaît par la suite avec une lenteur manifeste dans son expansion et s'affirme à travers l'émission terroir. Les tendances en matière de télécommunications témoignent d'évolutions spectaculaires notamment dans l'usage de la téléphonie mobile. Dans le cadre de la concertation et des systèmes d'information sur les marchés agricoles, plusieurs dispositifs ont été mis en place à différentes périodes, avec des objectifs divers. Il s'agit au niveau de la zone des Niayes de celui de la direction de l'horticulture, du Projet d'appui à l'entrepreneuriat paysan et de la société privée, Manobi.

Le premier dispositif de suivi des marchés avait été mis en place dès les années 70 par le Centre pour le développement horticole de l'Institut Sénégalais de recherches agricoles. Les prix à la consommation étaient relevés au niveau des marchés de Dakar. Ce dispositif ajouta les marchés de Mboro et Potou dans le dispositif en 2000. Les deux derniers marchés font partie des principaux marchés ruraux d'où partent les produits maraîchers vers les marchés de gros de Dakar.

De 1999 à 2005, le PAEP avait pour objectif d'accroître la rentabilité et l'efficacité des principales filières maraîchères, par des interventions au niveau de la production, de la commercialisation et de l'organisation des producteurs. Selon Wade (2009), un dispositif de collecte et de diffusion d'informations techniques et commerciales a été mis en place. Concernant le volet commercialisation, ce dispositif a permis de recueillir des informations aussi bien sur les marchés de collecte que sur les marchés de destination pour l'oignon et la pomme de terre. C'est ainsi qu'au niveau des marchés de collectes de la Grande Côte du Sénégal (Notto gouye diama, Mboro, Lompoul, Potou...) sont relevées des informations sur le producteur, le lieu de production, la quantité vendue, le prix de vente et le marché de destination.

Les télécommunications constituent un facteur de compétitivité des activités génératrices de revenus. La performance du système des télécommunications est donc, pour ces différentes raisons, un facteur reconnu de la croissance économique. Le déploiement des infrastructures de télécommunications n'est pas effectué de manière équitable sur l'étendue du territoire.

Les Technologies de l'Information et de la Communication sont souvent perçues comme pouvant réduire, voire éliminer, les contraintes géographiques d'accès aux ressources mais aussi des instruments de cohésion territoriale. En effet, tandis que le contexte des télécommunications est marqué par une sévère concurrence entre les deux opérateurs de téléphonie mobile (Orange et TIGO) et l'entrée en jeu depuis janvier 2009 d'un troisième opérateur (Expresso Sénégal), l'usage du téléphone mobile est devenu un phénomène populaire. Utilisé par tout le monde et partout dans la zone grâce aux antennes relai de Potou et Leona, le téléphone portable rend des services bien diversifiés. Un cas bien connu est celui des exploitants agricoles qui ont expérimenté le service du Système d'Information sur les Marchés ou *Xam Marsé* lancé par Manobi Sénégal. Dans d'autres pays aussi, il est possible aux agriculteurs de se tenir au courant des cours du marché en ville sans être obligés de se déplacer.

Les petits paysans peuvent commercialiser leur production sans subir le diktat des commerçants et des grands producteurs. Par exemple à Potou le Kilogramme d'oignon qui se vendait à presque entre 10 et 25 FCFA en période de forte production a commencé à grimper avec l'installation de la

première ligne de téléphone fixe en 1992. Désormais le paysan n'est plus obligé de vendre à partir d'un prix fixé d'avance par le *bana bana*, il peut sur la base de son téléphone se renseigner sur les prix en vigueur au niveau des marchés urbains de Kaolack, Dakar et Touba. Cette situation s'est améliorée avec l'usage du téléphone mobile. Certains paysans interrogés nous ont informés des différentes promotions offertes. Par exemple, les jours de marché on peut avec Tigo faire des appels illimités jusqu'à 18 h avec seulement 600 FCFA et mieux avec 2200 FCFA Tigo Sama Waye permet d'appeler gratuitement deux numéros favoris durant un mois.

Toujours dans le cadre de l'appui à l'introduction des nouvelles technologies d'information et de communication en milieu rural, le système actuel de collecte et de diffusion d'information de marché de MANOBI a été positivement accueilli par les opérateurs dans la zone des Niayes. Ces activités pilotes permettront d'améliorer la couverture de certains besoins de diffusion d'information de marché, c'est-à-dire d'information commerciale sur les prix, les prévisions de récoltes et les stocks disponibles, d'information technique sur la production. Le système Manobi permet donc aux producteurs et aux négociants de connaître les prix en temps réel, ce qui aide les producteurs à mieux négocier avec les négociants ou ...à les court-circuiter. Grâce au système de téléphonie mobile mis en place dans le projet Manobi, les producteurs et autres acteurs reçoivent l'information sur les marchés en temps réel à tout moment. Les producteurs des Niayes ont pu améliorer leur prix de vente négociés bord champ ou sur les marchés de plus de 50% par an. De même les commerçants et les intermédiaires mieux informés sur la situation des marchés utilisent ce même service pour optimiser leurs déplacements et choisir efficacement le lieu de commercialisation.

Infrastructures de communication et organisation de l'espace

Les activités économiques des Niayes sont pratiquées de manière d'autant plus intensive, qu'elles sont stimulées par la valeur ajoutée élevée de leurs productions et les débouchés par les centres urbains ainsi que les opportunités d'exportation. Elles génèrent de nombreuses relations économiques et de service qui mettent en jeu les producteurs et divers autres acteurs économiques dans la commercialisation et le transport. Les transporteurs sont des prestataires de service permettant le transfert des récoltes des zones de production aux centres urbains, principaux lieux de consommation.

D'après le modèle de Von Thünen (1826), l'agriculteur, dans un espace parfaitement homogène, choisira en fonction de l'accessibilité aux marchés, autrement dit, il préférera vendre ses produits sur le marché le plus facile d'accès. L'agriculteur prend en compte la notion de distance, pour déterminer la ville et/ ou le marché qui constituera le débouché de ses produits. Il a toujours été intéressant de savoir que la configuration de l'espace induit un coût de transport qui n'est rien d'autre, pour Von Thünen, que la transformation monétaire de la distance. Or dans la région naturelle des Niayes, la morphologie de l'espace est un obstacle aux déplacements de personnes et de biens. De la côte vers l'intérieur on distingue successivement, les dunes blanches, les dunes jaunes, les dépressions interdunaires insérées entre les dunes rouges et les dunes rouges. . En effet, il ressort des enquêtes de terrain une forte insuffisance d'infrastructures routières praticables sur toute l'étendue des Niayes du Nord. Ce qui impacte sur le développement des activités socio-économiques notamment l'agriculture. Les localités les plus enclavées subissent des pertes considérables à cause de cette situation. Les populations sont, souvent, victimes de l'acheminement tardif des semences ou des récoltes. Cette conjoncture entretient de grande disparité entre les zones et, accentuent, par ailleurs, la vulnérabilité et la marginalisation des habitants. Cet état de fait a permis aux autorités locales de mesurer objectivement le poids du transport, notamment, des infrastructures routières dans l'économie locale.

On peut sur ces fondements avancer que la géographie des transports met l'accent sur les interrelations entre le système de transport et son « environnement opérationnel » (Bailly, 1998). Ce dernier est composé du milieu physique, socio-économique, de la structure politico-administrative et du niveau technologique d'un territoire.

Pour écouler leur production, les populations sont en étroite relation avec d'autres localités de la région voire des localités situées à l'intérieur du pays. La construction, l'extension et la modernisation progressive du réseau routier, l'accroissement rapide du parc automobile et de la circulation routière ont produit des effets très significatifs sur l'élargissement du marché et l'accroissement de la demande intérieure en produits de la mer et horticole. Depuis 1945, le colon fit construire des routes destinées à désenclaver les centres de production et à les relier au réseau général, dont les axes bitumés, en s'allongeant, permettaient d'écouler des produits frais ou séchés auprès d'une clientèle nouvelle⁶. Ainsi la route créait de nouveaux besoins et en assurait la satisfaction. Avant l'édification des dessertes bitumées, la lenteur des moyens de transport et l'irrégularité de l'écoulement entravaient l'activité des centres de débarquement du poisson et les centres de collecte des produits horticoles. Par exemple à Potou, il est fréquent de voir des bana-bana qui viennent de la Mauritanie ou de Diaobe au sud du pays. De nombreuses agglomérations jalonnent les routes principales qui s'y trouvent comme l'atteste le tableau ci dessous.

Tableau : Principales voies de communication du littoral

Tronçons	Nom	Date de construction	Longueur (km)
RN1-Rufisque-Sangalkam- Bayakh	R10	1964 1994*	20.5
Bayakh-Mboro	R70	1964 1994*	47.194
Mboro-Thioukougne Peul	R70 bis	1970	43.1
RN2-Kebemer-Thioukougne Peul	R30	1961	32.093
RN2-Rikot-Ndiebene Gandiol	D400	1978	13.116
RN2- Potou sur mer	D301	1972	37.587
RN2-Mekhe-Fass Boye	D703	1956	31.444
Mboro Ndeuncat- Tivaouane	D702	1958	28.46
Thies- Mont Rolland-Notto Gouye Diama	D701	1952 1997*	20.77
Sine-Meouane-Pire Goureye	D712		
RN2-Pout-Keur Matar-Ndame Lo	D708	1978	12.675
RN2-Kayar	D700	1951 1978*	17.914
Cambéréne-Malika-Keur Massar- Rufisque	D101	- 1997*	24.457
RN1-Keur Massar- Niacoulrap	P100		10
Potou-Tare-Mouit-Ndiebene Gandiol	Piste		25
Mont Rolland-Pambal-Tivaouane	P702		21
Bambylor-Sebikhotane	P106		10
Niacoulrap-Niaga	P102		4
Niacoulrap-R10	P101		4
Leona-Thiowor-Diokoul			

Le développement des activités productives en amont est lié au degré d'enclavement des différents centres de production artisanale. L'état du réseau routier reliant les sites de transformation aux marchés de consommation du littoral et de l'arrière pays constitue un facteur déterminant dans la politique de redynamisation des secteurs d'activités. Si les principales régions de production (Saint Louis, Louga, Thiès et Dakar) sont reliées aux grands pôles de consommation et d'éclatement des produits horticoles, certaines zones souffrent actuellement d'un degré d'enclavement important. Si

⁶ 1951: la route Dakar-Rufisque est élargie et prolongée jusqu'à Bargny ; une route relie Kayar aux centres de consommation.

1954 : début des travaux entre Mboro et Tivaouane.

1960 : l'alphatage de la nationale 2 de Saint-Louis - Dakar est achevé.

1962 : réalisation des bretelles Lompoul - Kébémér (N2)

1970 : achèvement de la desserte Fass-Boye - Route des Niayes.

les grands axes de circulation entre les principales villes sont dans l'ensemble convenables, les voies de communication routière desservant certains sites de production sont dans un état de dégradation très avancé (Route Gnayam Potou, Piste Potou Taré, Route Mboro Benoo, Route Mboro Fass Boye, des tronçons de la route des Niayes). L'insuffisance et le délabrement de ces voies de desserte constituent ainsi un handicap de taille pour le développement de la commercialisation des produits traités, donc des activités en amont de la filière.

Les voies de communications contribuent, grandement, au désenclavement des localités. C'est le cas de la route des Niayes qui permet aux populations de Mboro, Notto Gouye Diama, Bayakh et Sangalkam qui peuvent chaque jour venir écouler des légumes à Dakar et rentrer le même jour. Ce n'est pas le cas dans la partie Nord où seulement les grandes villes comme Louga ou Kebemer sont bien desservies et les localités enclavées sont obligées d'attendre les marchés hebdomadaires pour écouler leur production. L'accessibilité au marché peut être exprimée à travers les indicateurs comme la distance par rapport au marché et l'état de l'infrastructure routière. Par rapport à la distance, Kayar situé à 58 km de Dakar, est en effet plus proche de grand marché que Mboro et Fass-boyé situés respectivement à 94 km et 123 km de Dakar. Eu égard à l'état de la route, Kayar dispose de routes bien stabilisées permettant d'aller à Dakar en une heure et demie. L'inverse est vrai pour les deux autres villages de Mboro et Fass-boyé qui disposent de médiocres routes avec une durée plus longue de voyage sur Dakar. Cette situation se traduit par le développement rapide des activités connexes à la pêche et à l'agriculture à Kayar par rapport à une localité comme Fass Boye. La répartition de l'habitat est conditionnée par la dispersion du réseau de communication. Tout un réseau de gros villages et de petites villes accompagne le développement de la route Dakar Saint-Louis qui a longtemps été un axe d'attraction.

Le réseau routier de la Grande Côte (figure 2) est constitué de la route des Niayes, de la RN2, des routes départementales Tivaouane-Mboro, Kebemer-Lompoul, Louga-Potou et quelques routes et pistes pour la plupart en mauvais état. Ces routes permettent un maillage acceptable de la Grande Côte et l'objectif est de moderniser pour faire face à l'accroissement prévisible du trafic de marchandises et des personnes, notamment avec le développement des localités importantes.

En perspective, la route des Niayes, qui s'arrête à Lompoul, sera le pivot de la redynamisation du territoire. En plus de permettre l'extension de la route jusqu'à Saint-Louis, elle pourra devenir la route panoramique touristique, vecteur de développement économique et local et favorisera les échanges avec la Mauritanie voisine et la vallée du Sénégal. Les voies pénétrantes partant du littoral vers les villes de l'intérieur permettront le désenclavement des zones centrales de la Grande Côte et l'acheminement vers l'arrière pays des produits agricoles. La route des Niayes n'a pas encore bouleversé la répartition de l'habitat, même si, du fait surtout de la proximité de Dakar, la physionomie des villages du sud s'est modifiée. Les tronçons secondaires, tels Bayakh-Kayar, Mboro-Diogo, Kebemer-Lompoul et Louga-Potou n'ont pas non plus créés de grands noyaux de peuplement. De plus la hiérarchisation des villages y fait apparaître de grandes disparités dans la répartition spatiale de la population et de fortes inégalités dans la taille des villages. Ils ont tout de même contribué à la sédentarisation des populations riveraines et à l'accroissement de la taille des vieilles agglomérations du centre et du nord, telles Léona, Potou, Thiowor et Lompoul.

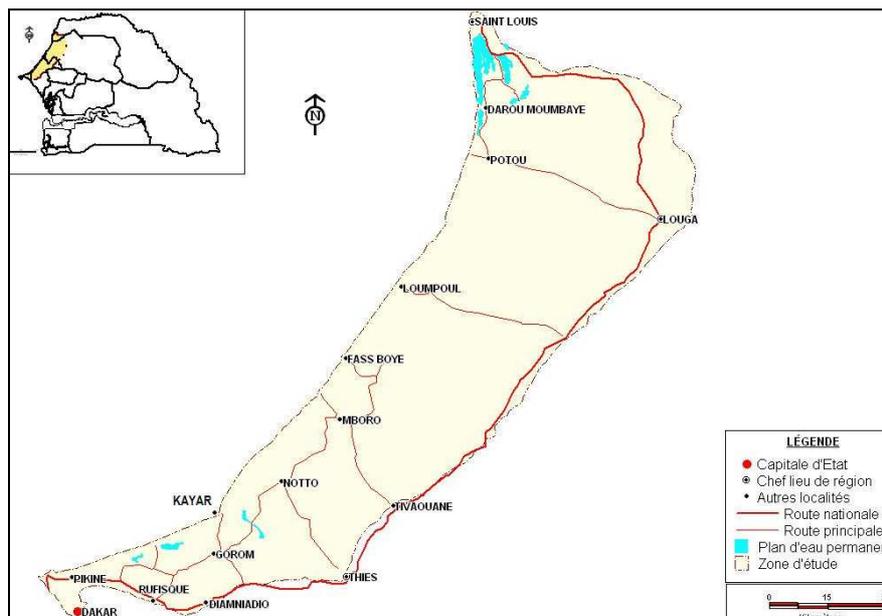


Figure 2: Carte des principales voies de communication du littoral

Les vecteurs de déplacement

Avec le développement des axes routiers, le transport permet à certaines zones enclavées de trouver les moyens d'écouler leur production et de se ravitailler. Selon Lombard (1997), l'évolution sociale et économique des campagnes sénégalaises favorise d'autres flux : entre les villages et les gros bourgs, entre les villages et les villes voisines, capitales départementales ou régionales, entre la capitale nationale et les campagnes de l'intérieur. Les moyens de transport les plus adaptés à la zone des Niayes enclavés sont de loin les camions tout terrain Unimogs. Ces véhicules ont été utilisés par l'ancien Projet de Fixation des Dunes de Kébémér, et font partie de ses effets indirects. A la fin des projets de reboisement des projets de conservation des territoires du littoral en 1996, des particuliers ont acheté ses véhicules très pratiques pour les villages enclavés et isolés par les formations dunaires. Leur acquisition par les transporteurs locaux, malgré leur âge avancé et l'absence de confort, a été salutaire pour les populations vivant le long de la côte. Pendant longtemps, les populations ne disposaient d'aucun moyen adéquat pour se rendre à Potou. La mise en service de ces véhicules permet également d'acheminer l'essentiel de la production maraîchère vers des centres comme Potou en passant par la plage ou les pistes de production. Les Unimogs sont des véhicules très puissants, d'une capacité allant jusqu'à 4 tonnes, capables de franchir les dunes et les ravins. Malgré son adaptation au milieu, le transport par camion Unimog est en régression à cause du vieillissement avancé du parc, de la rareté des pièces de rechanges pour la maintenance des véhicules et de la corrosion des moteurs par la brise marine, limitant ainsi leur durée de vie. Il s'y ajoute que ce type de transport très caractéristique de la zone est très onéreux aussi bien pour les personnes les jours de marché (600 FCFA pour le trajet Thieppe -Potou) qui est d'une vingtaine de kilomètres que pour les marchandises (25 000 FCFA pour le transport de quatre tonnes de légumes de Saré Dao à Potou, soit une dizaine de kilomètres environ). Outre les Unimogs, il existe des charrettes permettant le transport sur des distances réduites (entre les villages de la zone agricole notamment), et quelques camionnettes pouvant desservir Potou Niayam et Potou Gabar. Une fois à Potou, les légumes débarqués sont acheminés en camion vers Dakar, Kaolack, Touba voire la Mauritanie.

Les particularités topographiques, caractérisées par l'existence de dunes de sable, limitent également l'accès des véhicules aux périmètres maraîchers. Cette situation explique l'utilisation massive de la traction animale pour l'évacuation des productions. Les difficultés d'accès et de

déplacement à l'intérieur des zones du littoral nord sont donc une réelle contrainte. Outre les désagréments qu'elles occasionnent pour les populations, elles constituent une entrave à l'essor des activités de développement de la filière horticole.

Les infrastructures de stockage

En raison de la nature sensible et très périssable de la plupart de leurs produits et de l'insuffisance voire l'absence des moyens de conservation et de stockage par endroits, les producteurs sont souvent obligés de les brader. Dans des cas très fréquents comme dans les secteurs de Mboro et Potou, des producteurs sont tenus de vendre à des commerçants bien précis. Les deux parties sont effet souvent liées par des relations contractuelles dans lesquelles, le commerçant préfinance tout ou partie des intrants du producteur qui en retour, lui vend en priorité sa production à un prix souvent fixé à l'avance et qui ne varie pas même si les prix du marché sont nettement supérieurs. Certains commerçants disposent de moyens logistiques et cumulent leur activité avec celle de transport. Mais la plupart des commerçants et la quasi-totalité des producteurs font appel à des transporteurs. Ces derniers assurent le plus souvent avec des camionnettes, l'évacuation des produits, des exploitations vers les marchés ruraux des Niayes et des principaux centres urbains de la partie ouest et centre du pays. Ces commerçants sont très puissants et la plupart d'entre eux ainsi que les transporteurs de la zone sont membre de l'Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal. Cette organisation, qui couvre l'ensemble du pays, dispose de cellules au niveau département avec parfois des antennes dans certains arrondissements. On observe dans la zone une diversification des activités de l'UNACOIS avec la création de mutuelle d'épargne et de crédit pour ses membres.

L'aménagement durable suscite la nécessité de mettre en place des infrastructures de stockage. Le stockage correspond avant tout à une stratégie anti-risque pour le producteur en prévision des pertes du produit frais, des fluctuations de prix et dans le souci de minimiser leur vulnérabilité face aux commerçants en rapport au caractère périssable des produits agricoles et halieutiques. Par exemple pour l'oignon, les producteurs ne voient rien de plus efficace que de stocker le produit et attendre que les prix soient rémunérateurs. Cependant, le stockage est une stratégie de commercialisation que peut adopter le producteur afin de remédier à cette situation de risque liée à la saisonnalité et à la périssabilité de l'oignon. La contrainte est que les infrastructures de stockage ne sont pas à la portée de nombre de producteurs. Parmi les contraintes à lever pour une meilleure commercialisation de l'oignon des Niayes, le manque d'infrastructures de stockage, gage de l'étalement de la mise en marché et l'incompétence des agriculteurs dans la commercialisation de leurs productions, sont les plus saillantes.

Les organisations de producteurs par le biais de l'aide des organismes d'appui au développement commencent à construire des magasins de stockage dans plusieurs centres de collecte. Ainsi dans la zone de Potou aussi bien le CECI et la Maison familiale rurale ont construit des magasins qui permettent aux producteurs de conserver les récoltes avant de les écouler. La construction de ces magasins se fait en fonction de la durée de la conservation. L'amélioration des infrastructures s'impose à tous les échelons pour réduire les pertes de qualité des produits périssables, qui surviennent entre la récolte dans les champs et le chargement sur les véhicules de transport des exportations.

Les marchés

Les marchés ruraux de la Grande Côte sont approvisionnés par les agriculteurs, qui y écoulent leurs productions auprès des consommateurs et des commerçants. Ce ne sont cependant ni les seuls lieux de commercialisation des récoltes ni forcément les plus importants.

Les marchés ruraux hebdomadaires qui sont un des éléments de la densification des espaces ruraux de la Grande Côte n'ont pas sensiblement augmenté depuis 1960. Ils sont passés de 7 en 1970 à 12

en 2000. Et surtout les nouveaux marchés sont directement établis sur la route nationale reliant Dakar à Saint Louis. On distingue les marchés ruraux, le plus souvent à fréquence hebdomadaire, et les marchés urbains localisés dans les grands pôles de consommation urbaine. Les marchés hebdomadaires sont des marchés de regroupement et de collecte des produits agricoles. On peut prendre en exemple les marchés de Potou au Nord et Diogo au Sud pour les marchés des produits horticoles dans la zone des Niayes. Les marchés urbains sont très dynamiques et ils jouent un rôle déterminant dans le pilotage et la structuration de la demande en produits agricoles.

Les marchés ruraux ont constitué ainsi le premier maillon ayant contribué à la distribution alimentaire. Ils ont également une forte influence dans l'aménagement du territoire avec le développement de nouveaux circuits de commercialisation. L'interconnexion avec les marchés urbains a favorisé l'émergence de nouveaux acteurs intermédiaires et l'allongement des circuits de distribution. Contrairement à l'intermédiation développée dans le cas des marchés pendant la période de l'économie de traite, les enjeux concernent la maîtrise de l'information sur les marchés par les nouveaux acteurs. Pendant les années 1980, l'organisation du circuit de commercialisation des produits agricoles laissait aux intermédiaires la possibilité de contrôler le marché, créant parfois des pénuries artificielles qui leur permettent de tirer de gros bénéfices au détriment des producteurs et des consommateurs. Des dispositifs de coordination contribuent également à la maîtrise de l'information sur les marchés permettant ainsi de limiter les imperfections. L'approvisionnement des centres urbains est marqué par des changements dans les circuits de commercialisation avec l'émergence des chaînes de distribution des produits. La connaissance des informations de marchés tend à réduire les risques et les coûts de transaction. Ce gain d'efficacité peut permettre une plus grande stabilité des prix et une meilleure adéquation entre offre et demande. Le Système d'Information sur les Marchés fournit selon Wade (2003) deux types de données : Des données ponctuelles permettent de prendre des décisions immédiates alors que des données historiques peuvent être utilisées aussi bien par le secteur privé, pour planifier la production en termes de superficie que de période de culture et prendre les décisions de stockage ou non, que le gouvernement pour l'élaboration des politiques et stratégies de commercialisation. Des études tests ont été menées par le Projet d'Appui à l'Entreprenariat Paysan. Le projet communique les prix hebdomadaires de gros relevés sur les marchés de Touba, Kaolack et Dalifort à Dakar par le biais de communiqués sur les différentes radios locales. Au niveau de ces trois marchés, il dispose d'informateurs qui communiquent les prix par téléphone pour la période d'avril à juillet qui correspond à la saison de commercialisation de l'oignon et de la pomme de terre (Wade, 2003).

5. Discussion

Les Niayes du Sénégal tirent leur spécificité et leur aptitude agronomique de leur origine. Malgré la dégradation des conditions climatiques, les Niayes représentent aux yeux des populations du Bassin arachidier et de certains citadins (Dakar, Thiès) une zone économique où il faut s'établir. Les potentialités économiques de la zone des Niayes sont favorisées par les conditions physiques du milieu et la présence de grandes villes, comme Dakar, Thiès, Louga et Saint-Louis. Cette zone n'a jamais cessé d'être un lieu attrayant pour les populations des régions de l'intérieur du Sénégal

La culture de l'oignon est pratiquée de manière d'autant plus intensive, qu'elle est stimulée par sa valeur ajoutée élevée et les débouchés offerts par les centres urbains de la zone ainsi que les opportunités d'exportation. La plus grande partie de la production d'oignon est dirigée vers les centres urbains situés dans non loin des Niayes. La proximité avec ces centres est un atout de taille. A titre d'exemple, les régions de Dakar et de Thiès accueillent les plus grands marchés de produits horticoles du Sénégal. L'essentiel de l'oignon des Niayes est négocié dans les marchés de Potou, de Lompoul, de Mboro et de Diogo avant d'atterrir vers les grands centres de consommation que sont les capitales régionales et aussi la ville de Touba.

La filière oignon génère de nombreuses relations économiques et de services. Ces relations mettent en jeu les producteurs et divers acteurs économiques intervenant en amont et en aval de la production à travers les fonctions d'approvisionnement (intrants, matériels d'irrigation, équipements agricole...), de commercialisation et de transport. Ce sont environ 10 000 emplois saisonniers qui sont générés chaque année, sans compter tous les autres acteurs gravitant autour de cette sous-filière : manœuvres, transporteurs, commerçants, coxeur, etc. Il faut reconnaître que l'oignon des Niayes arrive à financer des cultures sous pluie : en effet des ouvriers agricoles s'impliquent dans la production d'arrière saison pour pouvoir acheter des semences d'arachide et envoyer à la fin de chaque cycle de l'argent au village, pour participer à l'entretien des familles. On sait aussi que les productions d'hivernage ont permis à beaucoup de jeunes d'émigrer vers l'Europe.

De nos jours, il y a deux importants aspects dans la commercialisation des produits agricoles. Le premier concerne le processus physique qui achemine les productions jusqu'aux consommateurs ; les étapes fondamentales de ce processus sont : la collecte, le conditionnement, le transport, leur transformation, leur stockage et finalement leur revente au détail. Le deuxième aspect s'intéresse au mécanisme de fixation des prix du marché.

Les prix dépendent de plusieurs facteurs qui sont soumis aux conditions de l'offre et de la demande. Les bana bana, qui agissent comme intermédiaire entre le producteur et le consommateur réalisent leurs profits à partir de l'écart entre le prix auquel ils ont acheté le produit au producteur et celui auquel ils le vendent aux consommateurs. Pour obtenir le meilleur écart, ils ont tendance à chercher des zones de production facilement accessibles et qui supposent des coûts de transport moins élevés et celles où les récoltes est abondantes. L'éloignement et l'enclavement des zones de production et les mauvaises routes et infrastructures constituent des facteurs de baisse du prix payé aux producteurs malgré les recommandations. Si les infrastructures sont mauvaises, une partie de l'argent que le bana bana aurait pu payer aux producteurs servira à payer le transport et donc le négociant tendra à baisser le prix pour compenser un prix de transport élevé. Enfin, les prix varient également en fonction des saisons. Pendant la période de récolte, les prix sont bas, alors qu'ils augmentent à mesure que l'offre devient inférieure à la demande. La capacité des producteurs à stocker leurs produits peut aider à minimiser ces fluctuations saisonnières en ne plaçant sur le marché que des quantités de produits suffisant pour maintenir un prix donné. Ce dernier aspect est du ressort de l'ARM qui fixe les prix sur le marché et les prix bord champs. En 2010, les producteurs de Potou avaient acheté et stocké beaucoup d'oignon pour vendre à meilleur prix. Mais avec l'ouverture du marché d'importation, certains étaient obligés de brader leurs stocks face à la concurrence de l'oignon hollandais jugé plus compétitifs par les revendeurs des centres urbains.

Pour les producteurs il est donc important de savoir quand, où et quelles quantités de produits mettre en vente, en fonction des prix du marché. Idéalement, ils devraient être capables de tirer le meilleur parti des prix existants, mais pour y parvenir ils devraient avoir accès à l'information relative aux marchés et aux prix.

La configuration géographique des Niayes et les dynamismes de l'horticulture autorisent à affirmer que la problématique des transports doit être le soubassement de toute politique de développement des terroirs de la région. Le réseau de transport est « l'ensemble des techniques, moyens et processus permettant l'acheminement des personnes et des marchandises d'un lieu à un autre de l'espace géographique. Un réseau permet la mise en relation de différents lieux d'un territoire et des entités qui les occupent » (Bavoux et al. 2005). Il s'agit d'un sous-système dont les composantes sont l'infrastructure (routes, pistes de qualité, magasins de stockage), le vecteur de déplacement et l'infrastructure (Technologies de l'information et de la communication pour un système d'information sur les marchés de qualité). On a très vite compris l'importance des transports dans une région très dynamique, aussi bien comme prix à payer, mais aussi comme facteur de

structuration de l'espace (par la suite on est même allé jusqu'à parler de gradient d'intensification des cultures le long des axes et des localités). Dans les faits, nous avons constaté que la zone des Niayes est façonnée par des pratiques qui relèvent de différents acteurs à différents niveaux : l'Etat, les collectivités locales, les entreprises, les villages (gestion des terroirs), etc. Il s'agit dès lors d'expérimenter en perspectives des déplacements de populations vers la zone de nouvelles formes de partenariat entre les acteurs. Une pédagogie sur les sens de l'aménagement est aujourd'hui nécessaire (Alvergne, 2000). Celui-ci n'a pas seulement pour objectif d'équiper, de renforcer les réseaux et de construire les infrastructures au bon endroit, même si cette question, nous venons de le souligner demeure un préalable. L'aménagement du territoire doit aussi satisfaire des objectifs de cohérence, donner du sens à la décentralisation, créer une architecture institutionnelle efficace, mettre du lien entre les institutions de différents niveaux en instaurant des espaces de dialogue, de négociation et la possibilité de financements croisés.

L'échelle locale est le niveau d'implication de populations qui connaissent bien leur milieu car ils y vivent et en tirent parti, selon les contraintes et opportunités du moment. Il en résulte une mosaïque de réalités, résultat de multiples interactions de facteurs : héritages historiques, situations géographiques, pratiques culturelles, politiques économiques. Plusieurs défis attendent les populations rurales des Niayes. L'environnement international veut que les producteurs soient plus compétitifs et augmenter leurs parts de marché au niveau international. Ils doivent réduire les incohérences qui subsistent entre les stratégies gouvernementales et les besoins réels du marché international. Malgré les progrès, le gouvernement n'est pas encore capable de créer un réseau efficace permettant aux producteurs et exportateurs de gérer de manière intégrée la production, la logistique et la commercialisation.

Bibliographie

- ADAM, J.G., 1962.** Eléments pour l'étude des groupements végétaux de la presqu'île du Cap-Vert (Dakar). Bull. IFAN. Série A. 24. pp. 185-191.
- ALVERGNE, C., 2000.** Pour une renaissance des politiques d'aménagement du territoire en Afrique de l'Ouest Territoires d'Europe / Territoires du monde. DATAR ; Territoires N 6. PP 97-113
- ARM. 2005.,** L'impact de la libéralisation des échanges commerciaux pays ACPUnion Européenne sur les filières de l'oignon, de la pomme de terre et de la volaille au Sénégal. 41 pages
- BARRETO, P.S., 1962.** Etude pédologique des Niayes méridionales (entre Kayar et MBoro). Rapport Général ORSTOM. Centre de Recherches pédologiques. Vol.1. Dakar.109 pages.
- BAILLY, A. et al 1998.** Les concepts de la géographie humaine, Armand Colin collection U, 334 pages.
- BAVOUX J .J et al., 2005.** Géographie des transports, Paris, Armand Colin, collection U, 232 p.
- CIRAD- TERA, 1998.** Agricultures familiales. Atelier de travail, 2 et 3/02/1998, Montpellier, Cirad, 72p.
- FAOSTAT , 2006.** <http://faostat.fao.org/>
- LOMBARD. J., 1997.** Quels transporteurs pour l'approvisionnement vivrier des d'Afrique francophone. L'exemple du Sénégal. FAO-INRETS. Collection «Aliments dans les Villes». 12 pages.
- LOMBARD, J., et al., 2002.** Nouveaux espaces, nouvelles centralités. Echanges et réseaux en milieu rural sénégalais. In Regards sur l'Afrique. Historiens et géographes pp 141-151.
- MBENGUE, A A., 2007.** Analyse des stratégies de commercialisation de l'oignon local dans les Niayes. Mémoire de fin d'études ENSA. 81 pages
- MICHEL, P., 1955.** Rapport préliminaire sur la géologie, la morphologie, l'hydrologie et la pédologie de la région des Niayes de Kayar à l'embouchure du fleuve Sénégal. MAS. Saint Louis. 38 pages.
- MORLON, P. et TROUCHE, G. 2005.** Nouveaux enjeux de la logistique dans les exploitations de grande culture L'organisation spatiale des chantiers, une question dépassée ? Cahiers Agricultures vol. 14, n° 2, mars-avril 2005, Pp 233 – 239
- PELLETIER D., 1997.** Etude de faisabilité. Synthèse de l'analyse économique. PAEP, CECI, Thiès. ACDI. 33 p. + annexes.
- POURTIER, R., 1993.** Désorganisation des transports 'et spirale du sous-développement au Zaïre in «Politiques agricoles et initiatives locales : adversaires ou partenaires » Pamard, C.B. (ed) ORSTOM .PP 49-69

- RAYNAL, A., 1961.** Flore et végétation des environs de Kayar (Sénégal), de la côte au Lac Tanma. Université de Dakar. Faculté des Sciences. Diplôme d'études supérieures de Botanique.
- SECK, P A., 1989.** L'approvisionnement de Dakar et filière des légumes frais au Sénégal : éléments de réflexion sur la définition d'une stratégie d'avenir. Thèse de doctorat, École nationale supérieure agronomique de Dijon (Ensad) 301 pages.
- SECK, PA., 1990.** pourquoi le métayage se maintient-il dans certains pays en développement ? Cas concret le métayage maraîcher au Sénégal ; ISRA. 16 pages.
- SECK, SM et al. 2005.** Exploitations familiales et entreprises agricoles dans la zone des Niayes au Sénégal. Dossier no. 133. IIED 66 pages.
- TROCHAIN, J., 1939.** La flore et la végétation de la région des Niayes (Sénégal). Séminaire des Sciences de la soc de Biogéographie. XVI. 1939. n° 132. pp. 10 –14 & n° 133. pp. 15-18.
- Trochain, J., 1940.** Contribution à l'étude de la végétation du Sénégal. Mémoire de l'IFAN. Librairie Larose. Paris. 433 pages.
- WADE, C.T., 1997.** Inventaire floristique dans la zone écologique littoral Nord (TARE-FOUND MALEYE) : Analyse de la dégradation et problématique de la conservation. Mémoire de Maîtrise UGB. 147 pages
- WADE, C.T. 2003** Analyse de l'impact de l'évolution de la ressource en eau sur les potentialités horticoles de la région des Niayes (DEA en Sciences de l'environnement 2003). FUL Arlon
- .WADE, C.T. 2008.** Ecosystème et Environnement : Problématique de la gestion durable des usages littoraux au niveau de la grande côte sénégalaise (Doctorat de géographie, nouveau régime 2008). Institut de Géographie. Université Paris1. 300 pages
- WADE, I., 2003.** Information et Coordination dans les Filières Maraîchères au Sénégal. DEA « Économie du Développement Agricole, Agro-alimentaire et Rural » ENSAM Montpellier. 85 pages
- WADE, I. et al., 2004.** Information et régulation des filières maraîchères au Sénégal. L'alimentation des villes, Étude originale. Cahiers d'études et de recherches francophones / Agricultures Vol 13 N° 1. 148-57
- WADE, I. 2009.** Systèmes d'information de marché, coordination Et gestion des risques dans les filières agricoles : Cas des produits maraîchers au Sénégal. Doctorat Agronomie Université Montpellier 277 pages.