

Mission de prospection de marché à Dakar



Rapport de mission de
prospection de marché
à Dakar

Table de Matière

Table de Matière.....	2
1 Introduction.....	3
2 Organisation de la mission :	3
3 Déroulement de la mission :	3
3.1 Séance de travail avec Mme Dèye Fatou Lô et sa fille Astou Rokaha Diop :	4
3.2 Séance de travail avec Mme Dème Aïssata Diagne	5
3.3 Séance de travail avec Mr Niang Amadou Moustapha	6
3.4 Séance de travail avec Mame K Diene.....	7
3.5 Séance de travail à Thiès avec l'organisation des femmes sur le bio-équitable et l'ONG qui les accompagne Agricole Afrique	8
4 Les points essentiels à retenir de cette mission de prospection :	8

1 Introduction

Le projet "Jigiya", financé par l'état de Liechtenstein et mise en œuvre par Intercoopération à travers sa délégation au Sahel, vise l'amélioration du revenu des EF dans les zones de retrait du coton (Région de Ségou et le Nord de la région de Sikasso).

Jigiya a une approche innovante qui renforce les capacités de compréhension et d'analyse de marché des organisations socio professionnelles de sa zone d'intervention afin ceci puissent conseiller leur membre dans l'adaptation et l'amélioration des cultures de rentes traditionnelles aux exigences du marché. Mais aussi, apporter du conseil/formation et des services en commercialisation des produits dont la promotion est faite par l'organisation.

Dans le cadre d'une meilleure connaissance des marchés, une étude prospective des marchés locaux et nationaux connectés à ceux d'écoulement des produits des EF des Organisations partenaires du projet a été faite. La seconde étape dans la meilleure connaissance des marchés sous régionaux a consisté à une prospection au Burkina Faso et au Sénégal.

Le présent rapport donne la synthèse des informations et données collectées lors de la mission de prospection au Sénégal.

2 Organisation de la mission :

Pour la réalisation de cette mission, IC s'est appuyé par les services d'une personne ressource, vu que nous n'avions pas assez de connexion au Sénégal.

Il a été recherché au Mali des participants (es) réguliers (es) à la FIARA (Foire Internationale de l'Agriculture et des Ressources Animales) de Dakar qui ont des contacts au Sénégal pour la préparation de la mission (identification des structures et personnes à rencontrer, prise de rendez-vous, accompagnement dans les rencontres et visites).

Ainsi, la personne ressource mobilisée a pris des contacts et proposé un programme de mission qui a été validé. A travers son contact, un consultant de la FIARA, ce dernier a fait un timing des rendez-vous et confirmé la mission. La mission s'est déroulée à Dakar et Thiès, le programme est annexé au présent rapport.

Initialement, il était prévu la participation d'un représentant par organisation partenaire, mais vu le retard dans l'installation des pluies dans la zone les délégués n'ont pas été disponibles. Il a fallu faire la prospection par l'équipe technique du projet et prévoir une restitution des résultats de la prospection aux partenaires afin de la préparation de leur participation à la FIARA.

3 Déroulement de la mission :

La mission a rencontré successivement : Mme Dèye Fatou Lô et sa fille qui sont membres de l'association des ressortissants du Mali au Sénégal, Mme Dème Aïssata Diagne promotrice de l'unité de transformation KUMBA dont plus de la moitié des matières premières viennent du Mali, Mr Amadou moustapha Niang président du réseau sésame au Sénégal, Mme K Diene directrice du laboratoire Bioessence fabricant des produits cosmétique à

base de beurre et d'autres huiles essentielles, et enfin l'ONG Agricole Afrique avec le réseau des femmes pour l'agriculture biologique et le commerce équitable.

A chaque rencontre après l'introduction de la mission par la consultante et son contact au Sénégal, l'équipe du projet a procédé à la présentation d'IC, de son projet Jigiya, des organisations partenaires et les produits que ces dernières offrent. Ainsi, des échantillons ont été présentés pour permettre de recueillir les attentes de nos interlocuteurs par rapport à la présentation, la qualité et type spécifique produit qui intéresserait nos interlocuteurs.

Séance de travail avec Mme Dèye Fatou Lô et sa fille Astou Rokaha Diop :

Elles sont membres de l'association des Maliens du Sénégal. Elles ont eu des contacts Malien lors des FIARA et actuellement reçoivent les produits suivants :

- beurre de karité,
- tamarin,
- mangue séchée,
- fonio précuit,

Par rapport aux offres possibles par les organisations partenaires, elles ont manifestés leur intérêt pour les produits suivants :

- Fonio précuit,
- Diouka avec promotion / démonstration culinaire pour mieux le faire connaître le produit lors de la FIARA prochaine,
- L'échalote, Astou s'est engagé à contacter les supermarchés pour présenter le produit et recueillir les attentes et exigences,
- Le beurre de karité,

Pour le beurre de karité qu'elle commercialise, elle affirme se faire livrer par Sontaaba du Burkina Faso. Ce contact a été obtenu lors de FIARA et depuis un an ces commandes sont livrées du Burkina Faso. La quantité des commandes varie de 200 à 400 kg, le produit est conditionné dans des sachets en plastique épais puis mis en pot plastique ou sac double.

L'envoi du produit se fait par une compagnie Burkinabé jumelée à Gana du Nord. Le premier apporte le produit du Ouga à Bamako et le second de Bamako à Dakar.

Le coût de transport de 400 kg de Ouaga à Dakar est de 25 000 Fcfa et le kilogramme du produit est livré à 800 Fcfa.

Avec son client Burkinabé le paiement se fait par Western Union.

La présentation de l'échantillon de beurre apporté par la mission a suscité des observations de la part de notre interlocuteur qui ont porté sur la consistance du produit, selon Astou le beurre présenté fond plus facilement que celui de Sontaaba. Elle trouve que ses clients sont plus familiers avec du beurre dense et consistant qui ne fond pas facilement. Selon notre connaissance des techniques Burkinabé, la consistance est obtenue par un traitement à la gomme arabique.

En ce qui concerne l'échalote, elles affirment que le produit n'est pas assez connu mais qu'il peut y avoir des perspectives de pénétration de marché vu le goût piquant du produit et sa consistance.

Astou et sa mère demande d'envoyer des échantillons de cette année juste après la récolte pour les permettre de démarcher la clientèle notamment les superettes de quartier et la grande surface (Casino).

Pour les envoies, elles nous recommandent de contacter Mr Cissé de Gana Transport à Bamako ou le chauffeur Ladji Keïta.

Séance de travail avec Mme Dème Aïssata Diagne

Mme Dème est promotrice d'une unité de transformation et vente des produits locaux. Elle est aussi présidente de l'association 100% Afrique. Les produits essentiels de l'unité de transformation sont :

- couscous de mil,
- la boule de mil pour la bouillie,
- huile de sésame,
- le fonio précuit,
- le jimjimbre séché en lamelle,
- le jus de pain de singe, de bisap et de jimjimbre.

En ce qui concerne la boule de mil et le fonio précuit la moitié des produits vendus viennent du Mali déjà prêt à être conditionné. Elle est livré à partir du Mali par :

Mme Dème Aissata Thiam, Danaya

Mme Mariko

Mme Théra

Les produits sont livrés dans des sacs doubles de 40 kg avec une partie en polyéthylène et l'autre tissé. Pour le fonio précuit, le kilogramme en vrac est livré à Dakar à 800 Fcfa le kilogramme. Il n'a pas de préférence entre fonio blanc et tinté. Selon elle la demande sur le fonio précuit en nette croissance sur le marché européen.

L'unité emploi 48 personnes dont 11 hommes et dispose de 6 points de vente à Dakar. Actuellement une démarché HACCP est en cours.

La construction de l'unité est composé de :

- une terrasse de séchage,
- une salle de cuisson,
- une salle de lavage nettoyage de mil,
- deux salles de conditionnement,
- deux magasin (un pour la matière première et un pour les produits finis),

Les équipements observés lors de la visite sont :

- 3 séchoirs dont 1 électrique et 2 à gaz,
- 4 cuisinières à gaz,
- Uneessoreuse,
- Une décortiqueuse de céréale,

- Un moulin,
- Une concasseuse de couscous cuit à la vapeur,
- Un appareil de micro dose,
- Un cribleur,
- Des soude sacs de table et manuel,

Mme Dème s'est montré très intéressé à des partenariats commerciaux portant sur du fonio précuit et de la boule de mil.

Elle nous a enfin suggéré de voir si la foire de OCI pour novembre devrait se tenir d'y participer.

Mme Dème exporte sur l'Europe notamment en France, Hollande et Norvège du couscous de mil, de la boule de mil pour bouillie et du fonio précuit.

Dans le cadre de l'association des formatrices de Dakar, le lancement d'une supermarché 100% Afrique, Mme Dème nous suggère d'envoyer des échantillons bien emballés et étiquetés.

Concernant le transport des produits du Mali au Sénégal, elle nous a recommandé un transporteur Bako Kané au niveau de la gare de train de Bamako qui fait des frets de conteneurs par camion.

Séance de travail avec Mr Niang Amadou Moustapha

Mr Niang est le président du réseau sésame du Sénégal est aussi président de la coopérative multifonctionnelle et multisectorielle d'impulsion, de formation technique et d'assistance humanitaire - MIFTAH.

La coopérative est structurée à quatre échelles et de la façon suivante :

- Au niveau villageois, une organisation des paysans dans un cadre juridique de production et de solidarité, là il s'agit des COM (cellule coopérative mutualiste) ;
- Au niveau collectivité départementale, une union des COM – UNICOM ;
- Au niveau régional, une union régionale – REUNICOM ;
- Au niveau national, la MIFTAH.

Le niveau national a été mis en place en 2005 et les organisations de base ont été formalisées en 2007.

Selon notre interlocuteur, la demande de sésame est supérieure à l'offre, mais seulement le problème de la commercialisation se situe au niveau des marges que les différents acteurs sur filière veulent avoir.

En 2007, la MIFTAH pour satisfaire la commande qu'elle avait achetée 220 tonnes de sésame grain (S42) au Mali avec des grossistes de l'AMEPROC. Le produit livré à Dakar à 300 Fcfa le Kg avec des exigences sur :

- le taux d'humidité et d'impureté minimum ;
- contre pesage et criblage du produit ;

Au Sénégal en 2007, la MIFTAH a acheté le sésame bord champ producteur à 175 Fcfa le Kg. Ainsi, la coopérative regroupe le sésame pour avoir des quantités importantes qui sont vendues à Dakar aux exportateurs à 275 Fcfa.

Sur les 275 F :

- 50F sert à financer le dispositif de conseil à la production, de suivi et de collecte du produit ;
- 10 F sert au renforcement de capacités logistique et équipement ;
- 15 F pour le fond d'assistance technique et humanitaire ;

Séance de travail avec Mame K Diene

Elle est la directrice du laboratoire Bioessence fabricant des produits cosmétique à base de beurre et d'autres huiles essentielles.

Nous avons vu là une usine cosmétique avec des équipements performant et un investissement assez important.

Actuellement, des prototypes de produits sont développés pour le test de marché. A ce titre une boutique témoin est installée à l'entrée du laboratoire.

La présentation des produits est excellente avec des emballages de qualité importés de la Chine.

L'objectif du laboratoire cosmétique est de produire et commercialiser des produits cosmétiques les plus naturel que possible.

Ainsi, les huiles d'origine de la flore Africaine sont prioritairement utilisées.

Les besoins en karité du laboratoire sont assez importants, la quasi totalité du beurre utilisé pour le moment est d'origine malienne. Par ailleurs, Bioessence a des contacts à l'extérieur pour l'achat du beurre de karité pur.

Unité a des contacts avec la coopérative de Dioila avec laquelle une quantité de beurre a été acheté, mais la qualité n'était pas au rendez – vous.

La promotrice dit être en recherche de partenaire fiable pour l'achat du beurre, mais un beurre spécifique qui à les caractéristiques suivantes :

- utilisation de technique améliorées de traitement des amandes et d'extraction du beurre ;
- isoler la provenance (traçabilité) ;
- utiliser un système de transport fiable qui peut être assurer par Bioessence ;
- fournir de grandes quantités au minimum un conteneur de 30 tonnes par livraison ;

Bioessence est prêt à acheter du beurre de bonne qualité regroupé dans la fourchette de 400 à 500 Fcfa à bord magasin des productrices. Mais, pour ce faire, il faut envoyer un échantillon d'abord pour analyse et puis la commande sera faite pour un conteneur. Déjà l'échantillon de beurre apporté par la mission a été laissé à notre interlocutrice.

Vu l'intérêt pour les huiles, l'échantillon de sésame a été présenté. Ainsi, Mame s'est engagé d'envoyer l'échantillon à son frère qui est au Etat Unis d'Amérique qui semble être intéressé à ce produit.

Elle s'est engagée à nous donner un feed back sur les résultats de l'analyse de l'échantillon de beurre de karité et celui de son frère sur l'échantillon de sésame.

Séance de travail à Thiès avec l'organisation des femmes sur le bio-équitable et l'ONG qui les accompagne Agricole Afrique

L'appui d'agricole Afrique porte sur l'accompagnement des femmes dans la valorisation des produits locaux.

L'ONG couvre 8 régions sur les 11 que compte le Sénégal, elle travaille sur le commerce équitable depuis 3 ans et exporte des mangues bio avec l'appui de FAO.

Les partenaires urbains sont accompagnés sur les AGR (restauration, marché, foire, boutique, unité de transformation) dans le cadre des produits bio. Les producteurs de céréales et maraîchers sont aussi accompagnés dans une démarche de production biologique.

Par ailleurs, l'ONG fait de la sensibilisation et information sur l'agriculture biologique en vue de la promotion du commerce équitable local sur les principes suivants :

- écologie ;
- solidarité ;
- précaution ;
- équité ;

et opère pour la fixation des prix sur les produits bio et la redistribution de la ristourne.

Elle organise aussi l'unique foire biologique courant le mois de Mars, la location de stand est de 25 000 Fcfa pour les locaux.

Suite à la présentation des produits offerts par les organisations partenaires de IC, l'ONG et ses partenaires ont manifesté l'intérêt pour un certain nombre de produits dont la liste suit et demandé l'envoi d'échantillons :

- Fonio précuit,
- Huile de sésame,
- Karité,
- Echalote,
- Piment,
- Soubala,

4 Les points essentiels à retenir de cette mission de prospection :

Par rapport aux produits promus par les organisations partenaires du programme, certains ont une demande sur le marché Sénégalais et notamment au niveau des partenaires rencontrés. Il s'agit de :

- le fonio précuit et du beurre de karité comme produit à forte demande ;
- huile de sésame, le piment et l'échalote comme produit pouvant percer sur le marché ;
- Les prix connus sont :
- 800 Fcfa par Kg pour le beurre consistant (traité à la gomme arabique) livré à Dakar dans des sachets de 1 kg ;
- 500 Fcfa par Kg pour le beurre de grande quantité soit un minimum de 30 tonnes par lot livré à bord magasin productrices ;

- 800 Fcfa par Kg pour le fonio précuit livré à Dakar dans des sacs à double fond de 40 kg ;
- 300 Fcfa la graine de sésame avec maxi 2% d'impureté et livré à Dakar dans des sacs en jute ;

Pour l'huile de sésame et l'échalote l'envoi des échantillons doit être accompagné de prix indicatif venant du vendeur. Ainsi, nos correspondants pourront négocier avec des clients potentiels.

Par ailleurs, deux structures ont été identifiées avec lesquelles nous pouvons collaborer pour la facilitation de l'accès au marché Sénégalais pour les produits des organisations accompagné par le projet Jigiya. Il s'agit de l'ONG Agricole Afrique et l'ONG Afrique Solidarité dont un des promoteurs était notre correspondant à Dakar.