

RAPPORT D'ANALYSE

Projet YITO !

Analyse des filières agricoles à fort potentiel en
Casamance et identification des opportunités de
marché et d'emploi pour les jeunes

Rémi Filastò, consultant indépendant

29 avril 2026

Projet porté par :



Financé par :



EXECUTIVE SUMMARY	7
1. INTRODUCTION ET CADRE MÉTHODOLOGIQUE	11
1.1. Contexte et enjeux du projet YITO	11
1.1.1. Le projet YITO : une ambition d'insertion économique structurée	11
1.1.2. Un potentiel agricole réel, dans un environnement contraint	11
1.1.3. Des besoins clairement exprimés par les jeunes entrepreneurs	12
1.1.4. L'enjeu central : accessibilité et viabilité des filières	12
1.1.5. Une étude au service de l'arbitrage stratégique	12
1.2. Objectifs opérationnels de la mission	13
1.2.1. Objectif général	13
1.2.2. Objectifs spécifiques	13
1.2.3. Une logique d'orientation et de priorisation	13
1.2.4. Une démarche ancrée dans les réalités économiques locales	14
1.3. Méthodologie, sources et limites	14
1.3.1. Principes méthodologiques	14
1.3.1.1. Orientation marché	14
1.3.1.2. Analyse par maillons de filière	14
1.3.1.3. Ciblage progressif et priorisation analytique	15
1.3.1.4. Triangulation des sources	15
1.3.1.5. Ancrage territorial	15
1.3.1.6. Schéma général de la démarche	15
1.3.2. Revue documentaire	16
1.3.3. Enquêtes terrain et consultations d'acteurs	16
1.3.4. Cadre d'analyse des filières	18
1.3.5. Méthode de priorisation des filières	18
1.3.6. Restitution et appropriation des résultats	19
1.3.7. Limites de l'étude	19
1.3.7.1. Disponibilité et fiabilité des données	20
1.3.7.2. Caractère informel de certains marchés	20
1.3.7.3. Variabilité saisonnière et aléas climatiques	20
1.3.7.4. Hétérogénéité des profils de bénéficiaires	20
1.3.7.5. Caractère évolutif des dynamiques de marché	20
1.3.7.6. Importance de l'exécution entrepreneuriale	21
2. ENVIRONNEMENT TERRITORIAL ET ÉCOSYSTÈME D'APPUI	21
2.1. Dynamiques territoriales et économiques	21
2.1.1. Cadre géographique et agro-écologique de la Casamance	21
2.1.1.1. Cadre géographique	21
2.1.1.2. Pluviométrie et conditions climatiques	22
2.1.1.3. Sols et potentialités agronomiques	23
2.1.1.4. Profils productifs régionaux et potentiel agricole en Casamance	24
2.1.1.5. Contraintes naturelles et risques agro-environnementaux	25
2.1.2. Structure économique rurale	27
2.1.2.1. Données démographiques	27

2.1.2.2. Agriculture familiale et organisation des exploitations	28
2.1.2.3. Pluriactivité et diversification des revenus ruraux	29
2.1.2.4. Informalité et structure du tissu entrepreneurial	29
2.1.2.5. Place des femmes dans les systèmes économiques ruraux	31
2.1.2.6. Fonctionnement du foncier rural	32
2.1.2.7. Organisation des finances rurales	32
2.1.2.8. Rôle des transferts migratoires	33
2.1.3. Dynamiques de marché et débouchés économiques	33
2.1.3.1. Structure des marchés locaux et ruraux	34
2.1.3.2. Marchés urbains et débouchés régionaux	34
2.1.3.3. Commerce transfrontalier et export	36
2.1.3.4. Influence des importations	37
2.2. Contraintes structurantes à l'insertion des femmes et des jeunes	38
2.2.1. Accès au foncier	38
2.2.2. Accès au financement et aux ressources productives	39
2.2.3. Accès aux compétences, à l'information et à l'accompagnement	41
2.2.3.1. Accès aux compétences techniques et entrepreneuriales	41
2.2.3.2. Accès à l'information économique et administrative	42
2.2.3.3. Accès aux dispositifs d'accompagnement	43
2.2.3.4. Alphabétisation et accès à l'information	43
2.2.4. Accès aux marchés et aux infrastructures	44
2.2.4.1. Enclavement et coûts de transport	44
2.2.4.2. Difficultés d'écoulement et risques de mévente	45
2.2.4.3. Dépendance aux corridors de transport	46
2.2.4.4. Organisation commerciale et services de marché	46
2.3. Cadre institutionnel et réglementaire	46
2.3.1. Politiques publiques agricoles et alimentaires	46
2.3.2. Cadre réglementaire applicable aux activités agricoles et agroalimentaires	48
2.3.2.1. Cadre général applicable au secteur agricole	48
2.3.2.2. Réglementation sanitaire et qualité des produits alimentaires	49
2.3.2.3. Réglementations environnementales et phytosanitaires	50
2.3.2.4. Autorisations administratives pour les activités agroalimentaires	50
2.3.2.5. Synthèse	51
2.3.3. Régime foncier rural	52
2.3.3.1. Cadre juridique général	52
2.3.3.2. Procédures d'attribution et niveaux de sécurisation foncière	52
2.3.3.3. Pratiques coutumières et gestion locale du foncier	53
2.3.3.4. Spécificités foncières coutumières en Casamance	53
2.3.3.5. Synthèse	54
2.4. Cartographie des acteurs et dispositifs d'appui	55
2.4.1. Acteurs de la production	55
2.4.2. Acteurs de la mise en marché et intermédiaires	58
2.4.3. Acteurs de la transformation	60
2.4.4. Institutions publiques et dispositifs d'appui	62

2.4.5. Organisations professionnelles et société civile	66
3. ANALYSE COMPARATIVE ET PRIORISATION DES FILIÈRES AGRICOLES CASAMANÇAISES	68
3.1. Panorama synthétique des filières agricoles casamançaises	68
3.1.1. Filières agricoles en Casamance : vue d'ensemble	68
3.1.1.1. Un socle vivrier structuré autour du riz et des céréales	69
3.1.1.2. Des filières de rente en recomposition	70
3.1.1.3. L'horticulture, filière de marché en développement	70
3.1.1.4. La pêche, filière de poids en Basse Casamance	71
3.1.1.5. L'élevage, filière transversale sous-valorisée	71
3.1.1.6. L'huile de palme, filière artisanale à fort ancrage territorial	71
3.1.1.7. Les produits forestiers non ligneux, filière multi-produits à fort ancrage territorial	72
3.1.1.8. Des logiques spatiales différenciées	73
3.1.2. Focus : région de Ziguinchor	73
3.1.2.1. La région de Ziguinchor : aperçu agricole et territorial	73
3.1.2.2. Principales filières agricoles et rurales de la région de Ziguinchor	74
3.1.3. Focus : région de Sédhiou	77
3.1.3.1. La région de Sédhiou : aperçu agricole et territorial	77
3.1.3.2. Principales filières agricoles et rurales de la région de Sédhiou	78
3.1.4. Focus : région de Kolda	81
3.1.4.1. La région de Kolda : aperçu agricole et territorial	81
3.1.4.2. Principales filières agricoles et rurales de la région de Kolda	82
3.1.5. Panorama analytique des filières identifiées	84
3.2. Sélection argumentée des filières à potentiel	100
4. ANALYSE APPROFONDIE DES FILIÈRES À FORT POTENTIEL RETENUES	101
4.1. La filière du maïs	101
4.1.1. Le maïs en Casamance	101
4.1.2. Chaîne de valeur et acteurs	104
4.1.2.1. Maillons	104
4.1.2.2. Acteurs	105
4.1.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes	106
4.1.4. Conditions de réussite	108
4.1.5. Risques et points de vigilance	110
4.1.6. SWOT maïs — orientée insertion YITO	112
4.2. La filière maraîchère	115
4.2.1. Le maraîchage en Casamance	115
4.2.2. Chaîne de valeur et acteurs	117
4.2.2.1. Maillons	117
4.2.2.2. Acteurs	119
4.2.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes	119
4.2.4. Conditions de réussite	122
4.2.5. Risques et points de vigilance	124
4.2.6. SWOT maraîchage — orientée insertion YITO	126

4.3. La chaîne de valeur des PFNL	129
4.3.1. Les PFNL en Casamance	129
4.3.2. Chaîne de valeur et acteurs	132
4.3.2.1. Maillons	132
4.3.2.2. Acteurs	134
4.3.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes	135
4.3.4. Conditions de réussite	137
4.3.5. Risques	139
4.3.6. SWOT orientée insertion YITO — PFNL	140
4.4. La filière de la mangue	143
4.4.1. La mangue en Casamance	143
4.4.2. Chaîne de valeurs et acteurs	146
4.4.2.1. Maillons	146
4.4.2.2. Acteurs	148
4.4.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes	150
4.4.4. Conditions de réussite	152
4.4.5. Risques et points de vigilance	155
4.4.6. SWOT orientée insertion YITO — Mangue	157
4.5. La filière de l'anacarde	160
4.5.1. L'anacarde en Casamance	160
4.5.2. Chaîne de valeur et acteurs	163
4.5.2.1. Maillons	163
4.5.2.2. Acteurs	165
4.5.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes	167
4.5.4. Conditions de réussite	169
4.5.5. Risques et points de vigilance	171
4.5.6. SWOT orientée insertion YITO — Anacarde	172
4.6. La filière apicole	175
4.6.1. L'apiculture en Casamance	175
4.6.2. Chaîne de valeur et acteurs	177
4.6.2.1. Maillons	177
4.6.2.2. Acteurs	179
4.6.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes	181
4.6.4. Conditions de réussite	183
4.6.5. Risques et points de vigilance	185
4.6.6. SWOT orientée insertion YITO — Miel/Apiculture	187
4.7. La filière avicole	190
4.7.1. L'aviculture en Casamance	190
4.7.2. Chaîne de valeur et acteurs	193
4.7.2.1. Maillons	193
4.7.2.2. Acteurs	195
4.7.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes	196
4.7.4. Conditions de réussite	198
4.7.5. Risques et points de vigilance	200

4.7.6. SWOT orientée insertion YITO — Aviculture	201
4.8. La filière aquacole	204
4.8.1. La filière aquacole en Casamance	204
4.8.2. Chaîne de valeur et acteurs	207
4.8.2.1. Maillons	207
4.8.2.2. Acteurs	209
4.8.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes	209
4.8.4. Conditions de réussite	213
4.8.5. Risques et points de vigilance	214
4.8.6. SWOT orientée insertion YITO — Aquaculture	215
5. RECOMMANDATIONS STRATÉGIQUES POUR L'ACCOMPAGNEMENT DES OCBA ET JEUNES ENTREPRENEURS	218
5.1. Principes d'intervention	218
5.2. Leviers d'accompagnement transversaux	219
5.2.1. Avant de se lancer	219
5.2.2. Maîtrise technique du maillon	220
5.2.3. Maîtrise de la qualité	220
5.2.4. Approvisionnement	221
5.2.5. Connaissance et étude du marché	222
5.2.6. Structuration du modèle économique	223
5.2.7. Sécurisation des débouchés	224
5.2.8. Structuration juridique et accès aux ressources	225
5.3. Recommandations spécifiques par maillon	226
5.3.1. Production	226
5.3.1.1. Principales difficultés terrain et recommandations d'appui	226
Le tableau ci-dessous présente une synthèse des principaux retours terrain recueillis sur le maillon production ainsi que les pistes d'appui correspondantes mobilisables par les partenaires YITO.	226
5.3.1.2. Points de vigilance	227
5.3.2. Transformation	228
5.3.2.1. Principales difficultés terrain et recommandations d'appui	228
Le tableau ci-dessous présente une synthèse des principaux retours terrain recueillis sur le maillon transformation ainsi que les pistes d'appui correspondantes mobilisables par les partenaires YITO.	228
5.3.2.2. Points de vigilance	229
5.3.3. Commercialisation	230
5.3.3.1. Principales difficultés terrain et recommandations d'appui	230
Le tableau ci-dessous présente une synthèse des principaux retours terrain recueillis sur le maillon commercialisation ainsi que les pistes d'appui correspondantes mobilisables par les partenaires YITO.	230
5.3.3.2. Points de vigilance	231
5.3.4. Services	232
5.3.4.1. Points de vigilance	232
5.4. Principaux axes de renforcement technique par filière	233
BIBLIOGRAPHIE	235

EXECUTIVE SUMMARY

Contexte et objectifs de l'étude

Le projet YITO, porté par People Power Inclusion (PPI) en partenariat avec ACA et Cause Première avec l'appui financier de l'Union Européenne, intervient dans les régions de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda afin de renforcer l'insertion économique des jeunes et des femmes à travers le développement d'activités entrepreneuriales durables. Le projet cible 36 organisations communautaires de base agricoles (OCBA) et 5 centres de formation professionnelle (CFP), avec l'ambition d'accompagner plus de 1 000 bénéficiaires.

La Casamance dispose d'un potentiel agricole important, porté par la diversité de ses productions, l'existence de savoir-faire locaux et des marchés agricoles dynamiques. Ce potentiel reste toutefois confronté à plusieurs contraintes structurelles : enclavement logistique, faible transformation locale, accès limité au financement, vulnérabilité climatique et prédominance de l'informel.

Dans ce contexte, l'étude vise à identifier les filières agricoles et para-agricoles présentant les meilleures perspectives d'insertion économique pour les jeunes et les femmes, ainsi que les conditions concrètes permettant de développer des activités viables et durables. La démarche repose sur une combinaison de revue documentaire, d'enquêtes terrain et d'analyse comparative des filières, menée à partir de 119 entretiens réalisés auprès de producteurs, transformateurs, commerçants, institutions publiques, organisations professionnelles et jeunes entrepreneurs des trois régions.

L'analyse a été construite autour de plusieurs critères : potentiel de marché, accessibilité pour les jeunes et les femmes, niveau d'investissement requis, complexité technique, viabilité économique et résilience climatique. L'objectif final est de fournir un cadre d'aide à la décision permettant de concentrer les efforts du projet YITO sur des opportunités d'insertion réalistes et adaptées aux capacités des bénéficiaires.

Principaux constats territoriaux

La Casamance bénéficie de conditions agroécologiques favorables et d'un poids agricole majeur à l'échelle nationale. Les trois régions présentent toutefois des profils distincts : Ziguinchor dispose d'une forte ouverture commerciale et halieutique, Sédhiou repose sur des systèmes agricoles diversifiés, tandis que Kolda se caractérise par une dominante agropastorale et céréalière.

Malgré ce potentiel, les systèmes agricoles restent confrontés à plusieurs contraintes structurelles : enclavement logistique, dégradation des infrastructures rurales, dépendance climatique, faible transformation locale et sous-capitalisation des exploitations. L'économie rurale repose essentiellement sur des exploitations familiales de petite taille, faiblement mécanisées et fortement dépendantes de l'autofinancement.

Les femmes occupent une place centrale dans les systèmes productifs et les activités de transformation et de commercialisation. Les jeunes et les femmes restent néanmoins

confrontés à des difficultés importantes d'accès au foncier, au financement, aux équipements, aux compétences techniques et aux marchés structurés.

L'accès au marché constitue un enjeu particulièrement structurant. Les coûts logistiques, les faibles capacités de stockage et la dépendance aux intermédiaires limitent fortement la valorisation des productions locales. La Casamance bénéficie néanmoins d'un tissu de filières agricoles et agroalimentaires présentant des opportunités de valorisation importantes à l'échelle locale, nationale et sous-régionale.

Filières prioritaires retenues

L'analyse comparative menée dans le cadre de l'étude ne visait pas à identifier les filières les plus importantes en volume à l'échelle régionale, mais celles offrant le meilleur équilibre entre potentiel économique, faisabilité opérationnelle, accessibilité pour les bénéficiaires et capacité de création de revenus durables.

Certaines filières historiques conservent un poids économique majeur — notamment le riz, l'arachide ou le coton — mais présentent également des contraintes importantes en matière d'investissement, d'accès au foncier, de vulnérabilité climatique ou de transformation locale.

L'analyse multicritères a permis d'identifier huit filières prioritaires :

- Maïs ;
- Maraîchage ;
- Produits forestiers non ligneux (PFNL) ;
- Mangue ;
- Anacarde ;
- Apiculture ;
- Aviculture ;
- Aquaculture/pisciculture.

Ces filières ont été retenues car elles combinent plusieurs avantages stratégiques : demande de marché réelle, potentiel de transformation locale, accessibilité relative pour les jeunes et les femmes, besoins d'investissement plus abordables et possibilités de création d'activités sur différents maillons des chaînes de valeur.

Le maïs apparaît comme une filière stratégique en Haute et Moyenne Casamance, portée par une forte demande en alimentation humaine et animale. Kolda et Sédhiou figurent parmi les principaux bassins céréaliers du Sénégal. Le maraîchage se distingue par son accessibilité et ses cycles de production courts, particulièrement adaptés aux jeunes et aux femmes.

Les filières mangue et anacarde présentent un potentiel économique majeur mais encore largement sous-valorisé localement. La Casamance concentre plus de 95 % de la production nationale d'anacarde alors que la transformation locale reste très limitée.

Les PFNL et l'apiculture, très transversales et adaptables, offrent quant à eux des opportunités intéressantes pour les groupements féminins et les jeunes, à travers des activités à faible capital initial.

Enfin, l'aviculture et l'aquaculture/pisciculture apparaissent comme des filières en croissance, portées par une demande alimentaire soutenue, même si leur développement reste fortement conditionné par l'accès aux intrants, la maîtrise technique et la structuration des débouchés.

La priorisation proposée doit être comprise comme un cadre stratégique d'orientation destiné à concentrer les efforts du projet YITO sur les filières offrant aujourd'hui le meilleur compromis entre impact économique, faisabilité opérationnelle et potentiel d'insertion durable.

Orientations stratégiques pour l'accompagnement

L'étude montre que la réussite des activités économiques en Casamance dépend moins du seul choix d'une filière que de la capacité des bénéficiaires à sécuriser leurs débouchés, maîtriser les fondamentaux techniques de leur activité et construire des modèles économiques adaptés à leurs contraintes réelles.

L'accompagnement des bénéficiaires doit ainsi être orienté par le marché et non par la seule production. Les activités soutenues doivent répondre à une demande réelle, solvable et accessible localement ou régionalement. L'étude insiste également sur l'importance d'approches progressives et réalistes, adaptées aux capacités financières et techniques des primo-entrants.

Le renforcement des compétences techniques constitue un prérequis majeur, notamment en matière de production, de transformation, d'hygiène, de qualité et de conservation. L'accès à des marchés plus rémunérateurs dépend fortement de la capacité des bénéficiaires à garantir la régularité et la qualité de leurs produits.

Les analyses mettent également en évidence plusieurs enjeux transversaux : difficultés d'accès au financement, faibles capacités de stockage et de froid, coût des intrants, enclavement logistique et insuffisance des équipements adaptés au contexte local. Dans ce contexte, l'étude recommande de privilégier des modèles simples, robustes, progressifs et adaptés aux réalités territoriales.

Enfin, les services connexes — transport, maintenance, logistique, fourniture d'intrants, stockage ou conseil technique — apparaissent comme des opportunités d'insertion particulièrement pertinentes pour certains profils de jeunes, tout en constituant un levier essentiel de structuration des chaînes de valeur locales.

Outils opérationnels développés dans le cadre de l'étude

Afin de faciliter l'appropriation des recommandations et le passage à l'action des bénéficiaires, plusieurs outils pratiques ont été développés dans le cadre de l'étude. Conçus pour être utilisés directement par les OCBA et les jeunes issus des CFP, ces outils sont disponibles en formats numériques et imprimables afin de rester mobilisables dans des contextes de faible connectivité.

Trois grandes catégories d'outils ont été produites :

- 8 fiches filières synthétiques présentant les points d'entrée, niveaux d'investissement indicatifs, conditions de réussite et principaux risques ;
- Un kit de préparation de projet permettant aux bénéficiaires de conduire un autodiagnostic technique, commercial et économique de leur activité ;
- Des questionnaires terrain simplifiés destinés à permettre aux bénéficiaires de collecter eux-mêmes des informations de marché et techniques, et d'alimenter progressivement leur réflexion entrepreneuriale.

L'ensemble de ces outils vise à renforcer l'autonomie des bénéficiaires dans la préparation, l'évaluation et l'ajustement progressif de leurs activités économiques.

1. INTRODUCTION ET CADRE MÉTHODOLOGIQUE

1.1. Contexte et enjeux du projet YITO

1.1.1. Le projet YITO : une ambition d'insertion économique structurée

Le projet YITO! est porté par People Power Inclusion (PPI), en partenariat avec ACA et Cause Première, avec l'appui financier de l'Union Européenne. Il intervient dans les régions de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda, avec un objectif précis : renforcer l'insertion économique des jeunes et des femmes à travers le développement d'activités entrepreneuriales durables.

Le projet cible 36 organisations communautaires de base agricoles (OCBA) et 5 centres de formation professionnelle (CFP). Il ambitionne d'accompagner plus de 1 000 jeunes et femmes, en agissant à la fois sur le renforcement des organisations locales, la formation et l'incubation de jeunes entrepreneurs, ainsi que l'amélioration de l'accès au financement et aux marchés.

Dans ce cadre, l'étude de filières constitue un outil structurant. Elle doit permettre d'orienter les choix stratégiques du projet et de sécuriser les trajectoires entrepreneuriales des bénéficiaires.

1.1.2. Un potentiel agricole réel, dans un environnement contraint

La Casamance dispose d'atouts agricoles significatifs. La diversité des productions végétales et animales offre des perspectives de développement très intéressantes. Les ressources naturelles sont présentes, les savoir-faire existent et certains marchés sont dynamiques. Cependant, ce potentiel s'inscrit dans un contexte marqué par plusieurs contraintes structurelles :

- Un enclavement logistique persistant ;
- Un sous-investissement productif ;
- Une transformation locale limitée ;
- Une forte vulnérabilité aux aléas climatiques ;
- Une prédominance du secteur informel.

À titre indicatif, une large majorité des activités entrepreneuriales en Casamance demeure informelle (SOS PULSE, 2024), ce qui limite l'accès aux financements formels, aux dispositifs publics et à certains débouchés structurés.

L'environnement économique est donc à la fois porteur et fragile. C'est dans cet équilibre parfois délicat que doivent s'insérer les jeunes entrepreneurs.

1.1.3. Des besoins clairement exprimés par les jeunes entrepreneurs

Les diagnostics récents réalisés auprès de jeunes et de femmes entrepreneurs en Casamance mettent en évidence des tendances convergentes. L'accès au financement apparaît comme le principal obstacle déclaré. Les difficultés de commercialisation figurent également parmi les contraintes majeures. Le besoin d'équipements et d'infrastructures adaptées est fréquemment mentionné (SOS PULSE, 2024).

Ces éléments soulignent une réalité importante : l'enjeu ne se limite pas à la problématique du financement. Il concerne également la structuration des débouchés, la maîtrise technique, la gestion et l'ancrage dans des chaînes de valeur organisées. En définitive, il ne s'agit pas uniquement de créer des activités, mais de les inscrire dans des logiques économiques viables.

1.1.4. L'enjeu central : accessibilité et viabilité des filières

Dans ce contexte, l'étude ne peut se limiter à identifier des filières « porteuses » à l'échelle macroéconomique. Une filière peut afficher un potentiel élevé en termes de production ou d'exportation sans être réellement accessible à un jeune entrepreneur disposant de capital limité, d'un faible réseau et d'une expérience réduite. À l'inverse, certaines activités plus modestes peuvent constituer des points d'entrée pertinents si elles sont correctement accompagnées et reliées à des marchés identifiés.

L'enjeu central de cette étude est donc double :

1. Évaluer le potentiel économique des filières présentes en Casamance.
2. Apprécier leur accessibilité et leur viabilité pour des profils spécifiques de jeunes et de femmes entrepreneurs.

Il s'agit d'éviter une approche purement descriptive ou normative, et de privilégier une lecture orientée vers l'insertion effective.

1.1.5. Une étude au service de l'arbitrage stratégique

Le projet YITO devra faire des choix. Les ressources — financières, techniques et humaines — ne sont pas illimitées. Toutes les filières ne pourront pas être accompagnées avec la même intensité.

L'étude vise donc à éclairer ces arbitrages. Elle doit permettre de hiérarchiser les opportunités, d'identifier les segments les plus pertinents au sein des chaînes de valeur, et de préciser les conditions nécessaires à la réussite.

Au-delà de la cartographie des filières, l'objectif est d'identifier :

- les maillons accessibles aux jeunes et aux femmes ;
- les niveaux de risque associés ;
- les besoins en compétences et en accompagnement ;
- les contraintes structurelles à anticiper.

En ce sens, cette étude constitue un instrument d'aide à la décision. Elle vise à réduire le décalage entre le potentiel agricole de la région et les capacités réelles d'insertion des bénéficiaires du projet.

1.2. Objectifs opérationnels de la mission

1.2.1. Objectif général

L'objectif général de la mission est d'identifier, d'analyser et de prioriser les opportunités entrepreneuriales agricoles et para-agricoles en Casamance, en vue d'orienter l'insertion économique des jeunes et des femmes accompagnés par le projet YITO.

1.2.2. Objectifs spécifiques

Afin de répondre à cet objectif général, la mission poursuit les objectifs opérationnels suivants :

- Cartographier les principales filières agricoles et para-agricoles présentes en Casamance (riziculture, maraîchage, anacarde, mangue, huile de palme, apiculture, aquaculture, etc.), établir une présélection, puis resserrer l'analyse sur une shortlist de filières à potentiel, en cohérence avec les objectifs d'insertion du projet YITO ;
 - Identifier les freins majeurs à la performance de ces filières (contraintes logistiques, accès au foncier, financement, équipements, débouchés, saisonnalité, vulnérabilité climatique) ainsi que les segments les plus accessibles aux jeunes et aux femmes ;
 - Analyser les différents maillons des chaînes de valeur (production, transformation, commercialisation, services connexes) afin de repérer les opportunités concrètes d'insertion économique, qu'il s'agisse de création d'activités, d'auto-emploi ou d'emplois salariés ;
 - Évaluer la demande des marchés cibles (consommateurs locaux, acheteurs intermédiaires, transformateurs, marchés urbains ou transfrontaliers) et apprécier le niveau de solvabilité, la stabilité et les contraintes d'accès aux débouchés ;
 - Apprécier la viabilité économique des opportunités identifiées, en tenant compte des niveaux d'investissement requis, des compétences techniques nécessaires, des risques de saturation et de la capacité d'absorption du marché, en vue d'alimenter la priorisation des filières retenues ;
 - Diagnostiquer les besoins en compétences, en équipements productifs et en services d'appui pour chaque filière prioritaire, afin d'orienter les dispositifs de formation et d'accompagnement ;
 - Intégrer une analyse genre systématique permettant d'identifier les barrières spécifiques auxquelles les femmes font face (accès au foncier, aux intrants, aux financements, aux réseaux commerciaux, à la mobilité), ainsi que les segments où leur positionnement peut être renforcé ;
- Développer des outils simples et transférables d'analyse de marché à destination des OCBA et des jeunes entrepreneurs, afin de renforcer leur capacité à analyser un marché local, tester une idée d'activité et ajuster leur modèle économique.

1.2.3. Une logique d'orientation et de priorisation

La mission ne vise pas l'exhaustivité absolue, mais repose sur une sélection argumentée d'un nombre limité de filières, choisies selon des critères explicites : potentiel de marché, accessibilité pour les jeunes et les femmes, résilience, niveau de risque et capacité de création de valeur locale.

Cette logique de priorisation suppose d'articuler trois niveaux d'analyse complémentaires :

- Le potentiel économique des filières à l'échelle régionale ;

- L'accessibilité concrète des différents maillons pour les bénéficiaires du projet ;
- Les conditions nécessaires à la viabilité des initiatives entrepreneuriales.

L'objectif est d'aboutir à une hiérarchisation argumentée des opportunités, permettant d'aligner de manière cohérente les formations, l'accompagnement et l'allocation des ressources du projet YITO.

Ce resserrement analytique doit permettre de concentrer l'intervention sur des segments offrant des perspectives d'insertion réalistes, tout en limitant les risques d'orientation vers des activités saturées ou insuffisamment rentables.

1.2.4. Une démarche ancrée dans les réalités économiques locales

La mise en œuvre de ces objectifs suppose une analyse ancrée dans les réalités du terrain. L'étude s'appuie sur le croisement des données documentaires et des informations collectées auprès des acteurs locaux, afin d'intégrer les contraintes opérationnelles propres aux filières étudiées. Il s'agit notamment de prendre en compte la structuration effective des débouchés, les exigences de qualité, les modalités d'accès aux marchés et les contraintes logistiques, afin de formuler des orientations applicables et adaptées aux capacités réelles des bénéficiaires.

1.3. Méthodologie, sources et limites

1.3.1. Principes méthodologiques

L'étude combine revue documentaire, enquêtes terrain et analyse comparative des opportunités économiques. Elle vise à produire une analyse à la fois rigoureuse et directement mobilisable pour le projet YITO.

L'objectif est triple : identifier les principales filières agricoles et leurs dynamiques économiques, analyser les conditions d'accès aux différents maillons des chaînes de valeur, et prioriser les segments offrant des perspectives réalistes d'insertion économique pour les jeunes et les femmes accompagnés par le projet.

Plusieurs principes ont guidé la conduite de l'étude.

1.3.1.1. *Orientation marché*

L'analyse part des débouchés existants ou potentiels plutôt que de la seule capacité de production. Les opportunités sont évaluées à partir des dynamiques de demande observées sur les marchés locaux et régionaux, ainsi que des conditions concrètes d'accès pour les jeunes entrepreneurs. Cette approche permet d'éviter l'identification d'activités économiquement peu viables ou déconnectées des réalités commerciales.

1.3.1.2. *Analyse par maillons de filière*

Chaque filière est examinée en distinguant les principaux maillons de la chaîne de valeur :

- Production ;
- Transformation ;
- Commercialisation ;
- Services et fonctions d'appui.

Cette lecture permet d'identifier, pour chaque chaîne de valeur, les segments où se concentrent les opportunités les plus accessibles pour les bénéficiaires, en tenant compte des compétences nécessaires, des investissements requis et des contraintes techniques observées.

1.3.1.3. Ciblage progressif et priorisation analytique

L'analyse s'est appuyée sur un processus progressif de ciblage. Une phase exploratoire initiale a permis d'identifier un ensemble large de filières présentes dans la région. L'étude s'est ensuite concentrée sur les filières présentant le plus fort potentiel au regard de plusieurs critères : les potentialités agricoles du territoire, l'existence de débouchés économiques identifiés, l'accessibilité des activités pour les jeunes entrepreneurs et la capacité du projet à accompagner ces initiatives.

1.3.1.4. Triangulation des sources

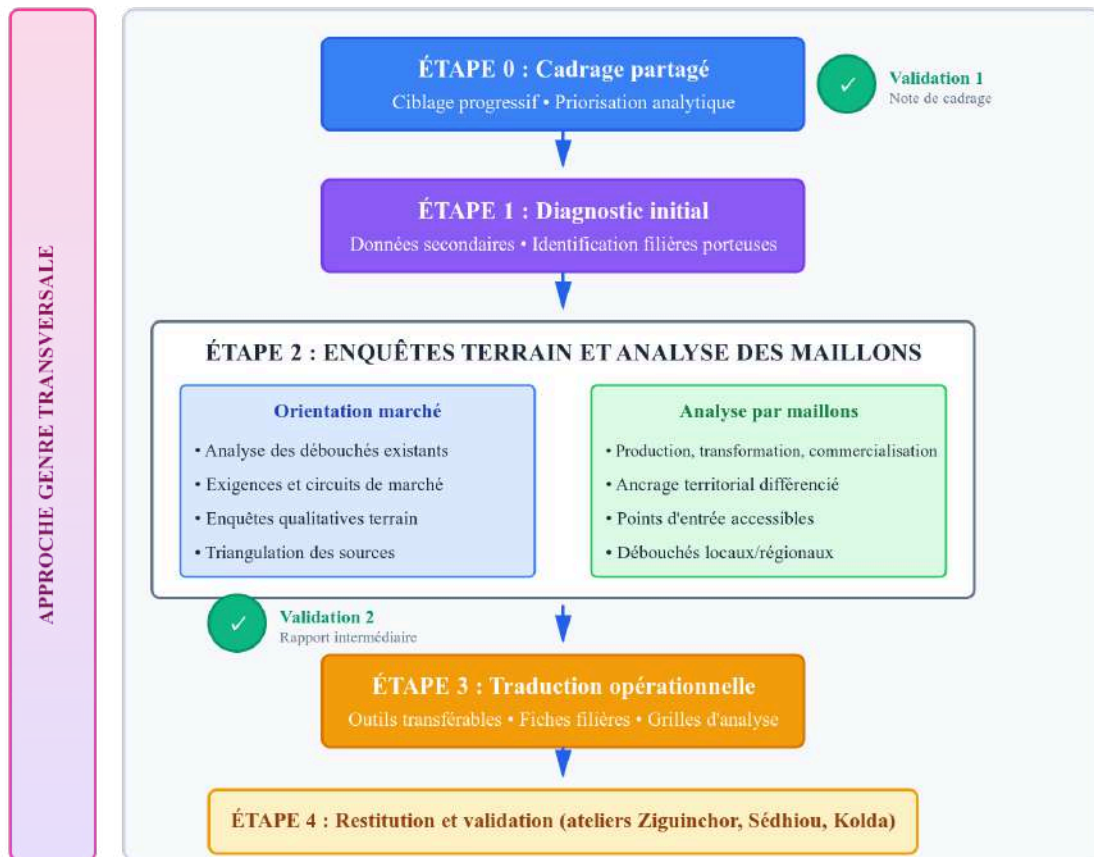
Les analyses reposent sur le croisement de plusieurs sources. Les données issues de la revue documentaire ont été confrontées aux informations collectées lors des enquêtes terrain et aux échanges avec les institutions et structures d'appui. Cette triangulation permet de consolider les observations et de mieux appréhender les dynamiques économiques réelles des filières étudiées.

1.3.1.5. Ancrage territorial

L'analyse tient également compte des spécificités agro-écologiques, économiques et logistiques des territoires étudiés. Les opportunités économiques ont été examinées en fonction des bassins de production, de l'accessibilité des marchés et des dynamiques propres aux régions de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda. Cette approche territoriale permet d'éviter une lecture uniforme des filières et d'intégrer les réalités locales dans l'analyse.

1.3.1.6. Schéma général de la démarche

La démarche méthodologique s'organise selon les grandes phases exposées au sein du schéma suivant :



Principes structurants de la démarche méthodologique.

1.3.2. Revue documentaire

La première étape a consisté en une revue des données et études disponibles sur les filières agricoles en Casamance. Elle a permis d'établir une première compréhension des dynamiques économiques à l'œuvre dans la région et d'identifier les principales filières présentes dans la zone d'étude.

Elle a notamment permis de repérer les tendances observées sur les marchés agricoles, de mieux comprendre l'organisation des filières et d'identifier les segments susceptibles de présenter un intérêt particulier pour l'insertion économique des jeunes et des femmes.

Les sources mobilisées comprennent notamment :

- Documents de planification territoriale ;
- Études sectorielles sur les filières agricoles et agroalimentaires ;
- Rapports d'organisations publiques et de partenaires techniques ;
- Données disponibles auprès des institutions locales et structures d'appui.

Cette phase de revue documentaire a constitué la base du diagnostic exploratoire et a permis d'orienter le screening initial des filières analysées dans la suite de l'étude.

1.3.3. Enquêtes terrain et consultations d'acteurs

Les enquêtes terrain ont constitué une phase centrale de la démarche méthodologique. Elles ont permis d'approfondir l'analyse des filières identifiées lors de la revue documentaire

et d'en préciser les dynamiques économiques. Des entretiens qualitatifs ont été conduits auprès de plusieurs catégories d'acteurs :

- Producteurs et organisations agricoles ;
- Transformateurs ;
- Commerçants, acheteurs et distributeurs ;
- Institutions publiques ;
- Organisations interprofessionnelles ;
- Jeunes et femmes entrepreneurs déjà actifs dans certaines filières.

Au total, 119 enquêtes ont été réalisées, réparties comme suit :

1) Répartition par région

Région	Nombre d'enquêtes
Ziguinchor	19
Sédhiou	52
Kolda	48
Total	119

2) Répartition par type d'enquête

Catégorie	Nombre d'enquêtes
Producteurs & organisations agricoles	36
Transformateurs	23
Commerçants, acheteurs, distributeurs	38
Institutions publiques	12
Jeunes & femmes entrepreneurs	9
Organisations interprofessionnelles	1
Total	119

3) Acteurs institutionnels rencontrés

Ziguinchor :

- ANCAR
- Chambre de commerce et d'agriculture

Sédhiou :

- DRDR

- Chambre de commerce et d'agriculture
- Mairie
- ANCAR
- SODAGRI

Kolda :

- Chambre des métiers
- DRDR
- SDDR
- ARD
- SODAGRI

Les échanges menés sur le terrain ont permis de mieux comprendre le fonctionnement concret des filières étudiées — débouchés existants, contraintes techniques ou organisationnelles, modalités d'accès aux différents maillons des chaînes de valeur. L'analyse a été conduite selon deux angles complémentaires : une lecture orientée marché, pour comprendre les logiques économiques et les conditions d'accès aux débouchés, et une analyse par maillons permettant d'identifier les points d'entrée les plus accessibles pour les bénéficiaires.

1.3.4. Cadre d'analyse des filières

L'analyse de chaque filière s'est appuyée sur un cadre commun permettant de structurer la collecte et l'analyse des informations. Ce cadre sert de guide pour l'analyse qualitative et comparative des filières.

Dimension analysée	Éléments examinés
Production	zones de production, conditions techniques, accès au foncier et aux intrants
Transformation	possibilités de valorisation locale
Commercialisation	débouchés, circuits de vente, organisation des marchés
Accessibilité pour les jeunes	investissements requis, compétences nécessaires, niveau de risque

Les informations collectées pour chaque filière ont ensuite alimenté la phase de comparaison et de priorisation.

1.3.5. Méthode de priorisation des filières

Les filières identifiées lors du screening initial ont fait l'objet d'une comparaison structurée afin d'apprécier leur potentiel économique et leur accessibilité. Cette analyse comparative s'est appuyée sur une matrice simple d'aide à la décision, articulée autour de cinq critères.

Critère	Question	Score indicatif
Potentiel de marché	Le marché est-il suffisamment large et solvable pour justifier une insertion économique viable ?	1–5, pondéré x2
Accessibilité	Existe-t-il des créneaux d'entrée clairement identifiables et accessibles pour les bénéficiaires ?	1–5, pondéré x2
Investissement initial	Le capital requis pour démarrer est-il à la portée des bénéficiaires sans financement externe lourd ?	1–5
Complexité technique	L'activité nécessite-t-elle des compétences ou équipements difficiles d'accès ?	1–5
Viabilité économique	Le modèle économique est-il solide et suffisamment attractif pour les bénéficiaires, au regard des alternatives disponibles dans la zone ?	1–5
Résilience climatique	La filière est-elle en mesure de maintenir ses performances face aux aléas climatiques croissants en Casamance ?	1–5

Cette matrice ne constitue pas un outil de notation strict mais un cadre structuré permettant de comparer les filières et d'orienter la sélection vers les opportunités les plus pertinentes.

1.3.6. Restitution et appropriation des résultats

Conformément aux termes de référence, les résultats ont été partagés lors d'ateliers de restitution organisés dans les trois régions d'intervention : Ziguinchor, Sédhiou et Kolda. Ces rencontres ont constitué un moment important de dialogue avec les acteurs locaux impliqués dans les filières étudiées.

Les ateliers ont permis de présenter les principales conclusions de l'analyse, de confronter les résultats aux perceptions et aux expériences des acteurs du terrain et de recueillir leurs observations. Cette phase de restitution a contribué à affiner certaines analyses et à replacer les conclusions de l'étude dans le contexte économique et institutionnel local.

Au-delà de la validation technique des résultats, ces échanges ont également facilité l'appropriation des conclusions par les équipes du projet et par les structures partenaires. Ils ont permis de mettre en perspective les recommandations formulées avec les initiatives déjà engagées dans les filières concernées et d'identifier les conditions concrètes de leur mise en œuvre dans le cadre du projet YITO.

1.3.7. Limites de l'étude

Comme toute étude de filière reposant en partie sur des enquêtes qualitatives et des observations de terrain, les résultats présentés dans ce rapport doivent être interprétés avec certaines précautions. Les analyses produites visent avant tout à éclairer les décisions du

projet YITO et à orienter l'identification d'opportunités économiques pertinentes pour les jeunes et les femmes. Elles ne constituent pas des prévisions économiques détaillées ni des analyses exhaustives de chaque filière.

Plusieurs limites doivent ainsi être prises en compte.

1.3.7.1. Disponibilité et fiabilité des données

Dans de nombreuses filières agricoles locales, les données économiques disponibles restent fragmentaires. Les statistiques consolidées sur les volumes produits, les flux commerciaux ou les marges réalisées sont souvent limitées ou anciennes. L'analyse s'appuie donc en partie sur des informations issues des entretiens conduits avec les acteurs de terrain et sur des estimations indicatives. La triangulation des sources a permis de limiter ces incertitudes, mais certains ordres de grandeur doivent être considérés comme approximatifs.

1.3.7.2. Caractère informel de certains marchés

Une part importante des échanges dans les filières agricoles étudiées s'effectue à travers des circuits informels. Les transactions ne sont pas systématiquement enregistrées et les prix peuvent varier sensiblement selon les périodes, les localités ou les relations commerciales entre acteurs. Cette réalité rend parfois difficile l'établissement de données économiques précises et nécessite d'interpréter certains résultats comme des tendances plutôt que comme des mesures exactes.

1.3.7.3. Variabilité saisonnière et aléas climatiques

Les dynamiques économiques observées dans les filières agricoles sont fortement influencées par la saisonnalité des productions et par les conditions climatiques. Les volumes disponibles, les prix ou les débouchés peuvent évoluer rapidement en fonction des saisons agricoles, des conditions de pluviométrie ou des aléas climatiques. Les opportunités économiques identifiées doivent donc être comprises dans ce contexte de variabilité.

1.3.7.4. Hétérogénéité des profils de bénéficiaires

L'étude vise à identifier des opportunités économiques susceptibles de bénéficier aux jeunes et aux femmes accompagnés par le projet YITO. Toutefois, les bénéficiaires du projet ne constituent pas un groupe homogène. Ils incluent notamment des membres d'organisations communautaires de base (OCBA) déjà engagés dans certaines activités économiques, ainsi que des jeunes en formation dans les centres de formation professionnelle (CFP), dont les trajectoires, les ressources et les perspectives peuvent être sensiblement différentes.

Ces profils se distinguent par leur niveau d'expérience, leur accès au foncier et au capital, leur insertion dans des réseaux économiques existants, ou encore leurs contraintes familiales et territoriales. Une opportunité pertinente à l'échelle d'une filière peut ainsi correspondre davantage à certains profils qu'à d'autres. Les opportunités identifiées constituent donc un éventail de possibilités à adapter aux réalités des différents publics accompagnés.

1.3.7.5. Caractère évolutif des dynamiques de marché

Enfin, les filières agricoles sont par nature dynamiques. Les débouchés peuvent évoluer rapidement en fonction de la demande, des politiques publiques, de l'arrivée de nouveaux acteurs ou des fluctuations de prix sur les marchés régionaux ou internationaux. Les

conclusions de l'étude correspondent ainsi à une photographie des dynamiques observées au moment de l'analyse. Elles doivent être utilisées comme un cadre d'orientation pour la prise de décision, susceptible d'être ajusté à mesure que les conditions de marché évoluent.

Dans ce contexte, l'objectif du rapport n'est pas de fournir une analyse économique exhaustive de chaque filière, mais de proposer un cadre structuré permettant d'orienter l'identification d'opportunités entrepreneuriales réalistes pour les jeunes et les femmes accompagnés par le projet YITO.

1.3.7.6. Importance de l'exécution entrepreneuriale

Par ailleurs, l'analyse des filières permet d'identifier des environnements économiques plus ou moins favorables à l'insertion de nouveaux entrepreneurs. Elle ne détermine toutefois pas à elle seule le succès ou l'échec d'une initiative individuelle. La performance d'un projet dépend également de nombreux facteurs propres aux porteurs de projet : choix du positionnement dans la chaîne de valeur, qualité de l'exécution, capacité à mobiliser des réseaux commerciaux, gestion de l'activité ou encore adaptation aux évolutions du marché.

Ainsi, une filière identifiée comme porteuse peut donner lieu à des résultats très variables selon la manière dont les activités sont mises en œuvre. À l'inverse, certaines initiatives peuvent réussir dans des segments qui n'apparaissent pas a priori comme prioritaires. Les résultats de l'étude constituent donc un cadre d'orientation stratégique pour éclairer les choix du projet et des bénéficiaires — non une prescription déterministe des activités à entreprendre.

2. ENVIRONNEMENT TERRITORIAL ET ÉCOSYSTÈME D'APPUI

2.1. Dynamiques territoriales et économiques

2.1.1. Cadre géographique et agro-écologique de la Casamance

2.1.1.1. Cadre géographique

La Casamance correspond à la partie méridionale du Sénégal, au sud de la Gambie. Elle regroupe les régions administratives de Ziguinchor (7 339 km²), Sédhiou (7 330 km²) et Kolda (13 721 km²), soit une superficie totale d'environ 28 400 km², représentant environ un septième du territoire national. Elle constitue un espace géographique relativement distinct du reste du pays, tant par sa position que par ses caractéristiques agro-écologiques.



La Casamance et ses trois régions administratives.

Sa configuration géographique est particulière. Séparée du reste du Sénégal par la Gambie, la région a historiquement souffert d'un enclavement structurel. Elle partage par ailleurs des frontières avec la Guinée-Bissau au sud-ouest et la Guinée au sud-est — situation qui génère à la fois des opportunités d'échanges transfrontaliers et des contraintes de connectivité économique et logistique. Ces dynamiques sont abordées plus en détail dans la suite du rapport.

La région s'organise autour du fleuve Casamance, qui traverse le territoire d'est en ouest sur environ 300 km avant de rejoindre l'océan Atlantique. Son bassin constitue un axe structurant pour les activités agricoles et économiques. Le réseau hydrographique est dense, avec de nombreux bolongs et bras de mer caractéristiques de la Basse Casamance. La façade maritime, longue de 86 km, joue également un rôle économique non négligeable, notamment pour les activités halieutiques et les échanges régionaux.

2.1.1.2. Pluviométrie et conditions climatiques

Du point de vue climatique, la Casamance se distingue du reste du Sénégal par une pluviométrie nettement plus élevée. Située en zone soudano-guinéenne, elle reçoit selon les zones entre 800 mm à Kolda et plus de 1 600 mm à Ziguinchor, contre environ 350 mm à Dakar. La saison des pluies s'étend sur environ 4 à 5 mois. Ainsi, ces conditions rendent la Casamance particulièrement favorable à la riziculture pluviale, au maraîchage et à l'arboriculture.



Moyenne des cumuls de pluviométrie annuelle par région. Source : ANACIM

Toutefois, cette ressource reste marquée par une variabilité interannuelle croissante, susceptible d'affecter la régularité des productions.

2.1.1.3. Sols et potentialités agronomiques

Les sols de la Casamance présentent une diversité importante, en lien avec la variété des milieux (plateaux, bas-fonds, zones de mangrove). Dans de nombreuses zones, ils offrent des conditions favorables à la production agricole, bien que ces potentialités soient inégalement réparties. On distingue notamment :

- Des sols ferrugineux tropicaux sur les plateaux, adaptés aux cultures pluviales telles que l'arachide ou les céréales ;
- Des sols hydromorphes dans les bas-fonds, propices à la riziculture ;
- Des sols alluviaux dans certaines vallées, favorables au maraîchage.



Sols ferrugineux et sols hydromorphes.

Ces potentialités peuvent toutefois être localement affectées par des phénomènes de dégradation, notamment la salinisation et l'acidification des sols.

2.1.1.4. Profils productifs régionaux et potentiel agricole en Casamance

Les trois régions présentent des profils productifs bien distincts :

- Ziguinchor (Basse Casamance) : zone côtière et fluviale, marquée par les mangroves — qui représentent une part significative des 185 000 hectares de mangroves estuariennes que compte le Sénégal —, les vallées rizicoles et un accès direct aux marchés urbain et maritime ;
- Sédhiou (Moyenne Casamance) : région structurée autour du fleuve et de ses affluents, avec des systèmes agricoles diversifiés ;
- Kolda (Haute Casamance) : zone intérieure à dominante agriculture pluviale et agropastorale, avec une ouverture économique vers les échanges régionaux.

Au total, la Casamance mobilise environ 803 000 hectares emblavés (DIALLO, 2024) soit près de 25 % des superficies agricoles nationales, pour un territoire représentant un septième du pays. Ce ratio illustre le poids agricole de la région.

Les systèmes de production sont structurés autour d'une opposition bas-fonds / plateaux qui varie selon les zones. En Haute Casamance, les plateaux accueillent les cultures de rente (arachide, coton, maïs), tandis que plus de 90 % des parcelles rizicoles se concentrent en bas-fonds. En Basse et Moyenne Casamance, cette complémentarité est également marquée, avec des vallées rizicoles jouant un rôle central dans les systèmes alimentaires locaux. La région concentre environ 278 000 hectares de terres rizicoles, soit 20 % du total national — les terres de bas-fonds y représentant 70 à 80 % des superficies rizicoles cultivées (DAPSA, 2023). Ces systèmes reposent largement sur une agriculture familiale intégrant des pratiques et savoirs locaux développés pour gérer les ressources naturelles dans la durée.

Toutefois, ce potentiel reste partiellement mobilisé. En Basse Casamance par exemple, les vallées rizicoles non encore exploitées représentent environ 120 000 hectares, contre 44 000 hectares actuellement cultivés — soit près des trois quarts du potentiel foncier rizicole encore inexploité (SÈNE, 2018). Par ailleurs, la salinisation menace aujourd'hui 20 à 30 % des bas-fonds, contribuant à la régression des surfaces cultivables au profit de tannes improductives (MANSALY, 2019). Ces contraintes conditionnent directement les marges de progression agricole de la région.

Au total, la combinaison d'une pluviométrie favorable, de ressources hydriques importantes et de terres encore disponibles dans certaines zones crée des conditions objectivement favorables au développement de productions agricoles et agroalimentaires diversifiées — à condition d'adresser les contraintes d'aménagement et de dégradation des sols qui en limitent actuellement l'expression.

2.1.1.5. Contraintes naturelles et risques agro-environnementaux

Malgré un potentiel agro-écologique élevé, la Casamance est confrontée à plusieurs contraintes naturelles qui affectent directement la productivité agricole et la stabilité des systèmes de production. Ces contraintes, fortement différenciées selon les zones (Basse, Moyenne et Haute Casamance), influencent à la fois les choix cultureux, les rendements et les perspectives de développement des filières.

2.1.1.5.1. Salinisation et acidification des sols

La salinisation constitue l'une des contraintes majeures en Basse Casamance, en particulier dans les zones de mangrove et les bas-fonds rizicoles. Elle est liée à l'intrusion d'eaux salées dans les terres, favorisée par la dégradation des digues anti-sel, la baisse des débits fluviaux et les dynamiques hydrologiques locales. Ce phénomène entraîne une accumulation de sels dans les sols, réduisant fortement leur fertilité et leur aptitude à la culture.



La salinisation des sols peut les rendre impropres à toute activité agricole. La restauration d'un sol salinisé est un processus long, coûteux et complexe.

Parallèlement, des phénomènes d'acidification (notamment liés aux sols sulfatés acides) peuvent apparaître lorsque certains sols sont exposés à l'air, libérant des composés acides qui dégradent la structure et la fertilité des terres.

Ces processus ont plusieurs conséquences directes :

- Baisse des rendements, voire abandon de parcelles dans certaines zones rizicoles ;
- Nécessité d'aménagements spécifiques (digues, maîtrise de l'eau) pour maintenir la production ;
- Forte dépendance à des savoir-faire techniques locaux pour la gestion des sols.

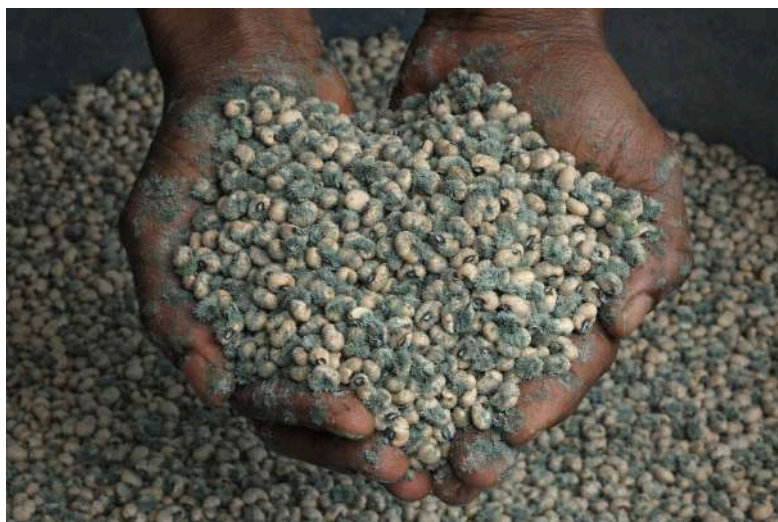
Ils constituent ainsi un facteur de vulnérabilité important pour les filières fortement dépendantes des bas-fonds, en particulier la riziculture.

2.1.1.5.2. Variabilité climatique et dépendance aux pluies

Les systèmes agricoles de la Casamance reposent majoritairement sur les précipitations, ce qui les rend sensibles aux aléas climatiques. Si la région bénéficie globalement d'une pluviométrie plus élevée que le reste du pays, on observe une variabilité croissante dans la distribution des pluies :

- Décalage du début de l'hivernage ;
- Irrégularité des précipitations au cours de la saison ;
- Épisodes de sécheresse intra-saisonnière.

Ces variations affectent directement les calendriers culturels, les cycles de production et les rendements, en particulier pour les cultures pluviales (arachide, céréales, niébé). Elles peuvent également fragiliser certaines activités maraîchères en l'absence de systèmes d'irrigation maîtrisés.



Les pluies tardives en fin d'hivernage peuvent amener des difficultés de séchage sur certaines denrées (ici, le niébé), notamment sur les variétés à cycle court, et mettre en péril les récoltes.

À moyen terme, cette variabilité renforce l'incertitude sur les productions et constitue un facteur de risque pour les filières dépendantes de la régularité des saisons agricoles.

2.1.1.5.3. Dégradation et dynamique des terres agricoles

Au-delà de la salinisation, certaines zones connaissent des phénomènes de dégradation des terres liés à plusieurs facteurs : érosion, pression sur les ressources, pratiques culturales peu intensives ou abandon prolongé de certaines parcelles. Ces dynamiques restent hétérogènes mais peuvent se traduire par :

- Une baisse progressive de la fertilité des sols ;
- Une extension de zones peu ou non cultivées ;
- Une nécessité accrue d'investissements (amendements, aménagements) pour restaurer le potentiel productif.

Dans certains cas, ces phénomènes contribuent à une forme de sous-exploitation du potentiel agricole, malgré la disponibilité foncière.

Dans l'ensemble, ces contraintes naturelles n'annulent pas le potentiel agricole de la Casamance, mais elles en conditionnent fortement la valorisation. Elles impliquent des besoins spécifiques en aménagements hydrauliques, en gestion des sols et en adaptation des pratiques agricoles, et constituent des facteurs de risque différenciés selon les filières, en particulier celles fortement dépendantes des conditions hydriques et de la qualité des sols.

2.1.2. Structure économique rurale

L'économie rurale de la Casamance repose principalement sur le secteur primaire. Agriculture, élevage et pêche constituent la base des moyens de subsistance dans les trois régions et structurent les systèmes de production, les revenus des ménages et l'organisation sociale des territoires.

À l'échelle nationale, l'agriculture emploie environ 75 à 77 % de la population active et représente la principale source de subsistance pour près de 70 % de la population rurale, tout en ne contribuant qu'à environ 10 à 15 % du PIB (IFAD, 2019). Cet écart reflète la faible productivité moyenne du secteur et le caractère majoritairement extensif et familial des systèmes de production. En Casamance, cette prédominance du secteur primaire est particulièrement marquée, avec des spécialisations territoriales distinctes :

- Ziguinchor : combinaison de riziculture de bas-fonds, de cultures pluviales sur plateaux et d'une pêche artisanale active le long du fleuve et du littoral ;
- Sédhiou : systèmes vivriers diversifiés (riz, maïs, arachide, manioc), complétés par l'arboriculture fruitière et l'élevage ;
- Kolda : agriculture pluviale associée à un élevage bovin relativement structurant, notamment dans les zones proches du bassin de l'Anambé.

2.1.2.1. *Données démographiques*

La Casamance regroupe environ 2,2 millions d'habitants, répartis entre les régions de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda. Le tableau ci-dessous présente les principaux ordres de grandeur démographiques par région.

Région	Population totale	Population urbaine	Population rurale
Ziguinchor	628 865	348 392	280 473
Sédhiou	606 772	137 745	469 027
Kolda	941 511	344 966	596 545

Population en Casamance par région. Source : SES Kolda, Ziguinchor et Sédhiou, ANSD, 2024.

2.1.2.2. Agriculture familiale et organisation des exploitations

Le système productif est dominé par l'agriculture familiale. Les exploitations sont de petite taille (à titre illustratif, plus de 80% des exploitants ont moins de 2 ha dans la région de Ziguinchor - FAO, 2024), reposent sur la main-d'œuvre du ménage et mobilisent des moyens de production limités — mécanisation faible, recours encore fréquent aux outils manuels ou à la traction animale. Les systèmes agricoles combinent plusieurs types d'espaces et d'activités complémentaires : bas-fonds et vallées humides consacrés à la riziculture ; plateaux pluviaux dédiés aux céréales (maïs, mil, sorgho) et aux cultures de rente (arachide, sésame, anacarde) ; espaces domestiques mobilisés pour le maraîchage ; auxquels s'ajoutent des activités d'arboriculture et d'élevage, constituant des sources essentielles de revenus et de sécurisation pour les ménages ruraux.



Rizièrre dans les bas-fonds à proximité de Oussouye.

La production répond d'abord à une logique d'autoconsommation, les surplus étant commercialisés de manière opportuniste sur les marchés locaux. Les femmes jouent un rôle central dans ces systèmes, en particulier dans la riziculture, le maraîchage et la transformation artisanale — elles représentent environ 60 % de la main-d'œuvre agricole national (FAO, 2024).

2.1.2.3. Pluriactivité et diversification des revenus ruraux

Les ménages ruraux développent généralement plusieurs activités en parallèle. Cette pluriactivité constitue un mécanisme d'adaptation à la saisonnalité et à la variabilité des

revenus agricoles, davantage qu'une stratégie de croissance structurée. Les combinaisons d'activités incluent fréquemment :

- Agriculture pluviale ou riziculture ;
- Pêche artisanale ou collecte de produits halieutiques, notamment en Basse Casamance ;
- Elevage de petits ruminants ou de bovins ;
- Petit commerce rural ou activités artisanales.

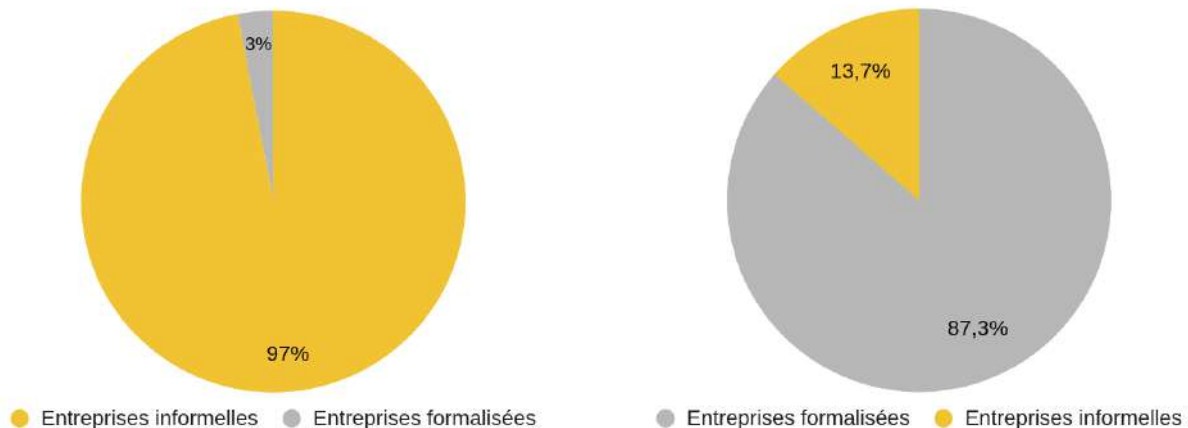
Dans certaines zones de la Basse Casamance, la proximité du fleuve et du littoral favorise une articulation fréquente entre activités agricoles et halieutiques.

2.1.2.4. Informalité et structure du tissu entrepreneurial

Les échanges économiques reposent largement sur des circuits informels, qui structurent une part importante de l'économie locale. Cela se manifeste notamment à travers :

- Les circuits courts de commercialisation des produits agricoles ;
- Les échanges transfrontaliers informels avec la Gambie et la Guinée-Bissau ;
- Les pratiques d'entraide communautaire et les formes d'économie domestique.

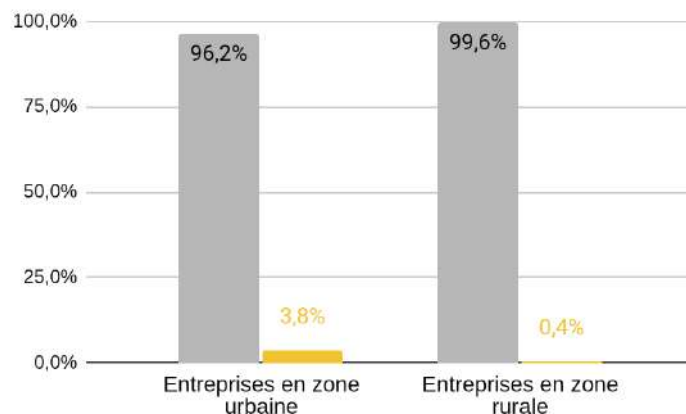
Ces circuits jouent un rôle réel dans la circulation des biens et des revenus, notamment dans les zones où les infrastructures logistiques restent limitées. Ils permettent d'assurer l'écoulement de productions à petite échelle et de maintenir une fluidité des échanges que les circuits formels ne couvrent pas. Ci-après, quelques statistiques issues des travaux de l'ANSD (SES Ziguinchor, SES Sédhiou, SES Kolda, RGPH-5, 2025).



A gauche : taux de formalisation des entreprises au Sénégal (source : élaboration de l'auteur. Source des données : ANSD)

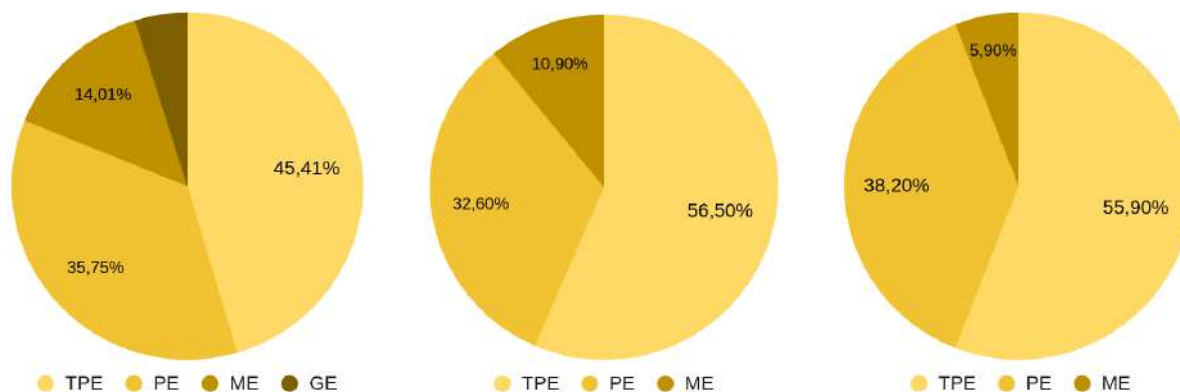
A droite : Part du chiffre d'affaires du secteur formel et informel au Sénégal (source : élaboration de l'auteur. source des données : ANSD)

Ainsi, le tissu entrepreneurial sénégalais est très largement dominé par l'informel : environ 97 % des entreprises opèrent en dehors du secteur formel. Toutefois, la majorité du chiffre d'affaires est générée par les entreprises formalisées, qui concentrent l'essentiel de l'activité économique.



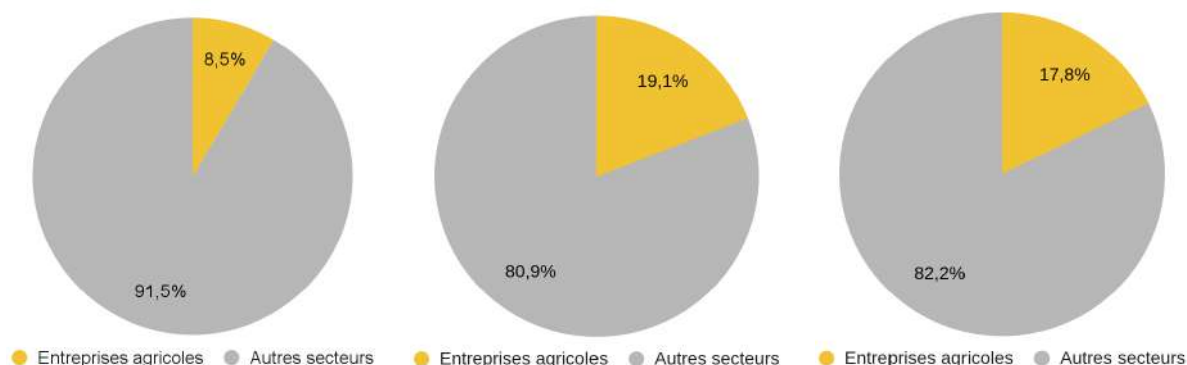
Taux de formalisation des entreprises au Sénégal en zones urbaine et rurale (source : élaboration de l'auteur. Source des données : ANSD)

Le taux de formalisation des entreprises est très faible au Sénégal et encore plus en milieu rural, où l'informalité atteint près de 99,6 % des unités économiques. Ci-après, la répartition des entreprises par taille dans les trois régions à l'étude :



De gauche à droite : répartition des entreprises par taille à Ziguinchor, Sédhiou et Kolda (source : élaboration de l'auteur. Source des données : ANSD)

Dans les trois régions, les très petites entreprises (TPE) et les petites entreprises dominent très largement le tissu économique, tandis que les entreprises moyennes et grandes restent marginales. La répartition sectorielle des entreprises formelles permet d'observer le poids de l'agriculture dans ces économies régionales :



De gauche à droite : poids du secteur agricole parmi les entreprises formelles de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda (source : élaboration de l'auteur. Source des données : ANSD)

À Ziguinchor, le poids du secteur agricole parmi les entreprises formelles est plus faible, ce qui s'explique probablement par le rôle de la ville comme principal pôle économique de la Casamance, concentrant davantage d'activités non agricoles. À l'inverse, les régions de Sédhiou et Kolda présentent une structure plus orientée vers l'agriculture. À noter que ces données ne reflètent que les entreprises formalisées, alors que l'agriculture reste largement dominée par l'informel.

2.1.2.5. Place des femmes dans les systèmes économiques ruraux

Les femmes occupent une place centrale dans les économies rurales de Casamance, en particulier dans les activités agricoles, de transformation alimentaire et de commerce local. À l'échelle nationale, les estimations de la FAO indiquent qu'elles représentent de l'ordre de 60% de la main-d'œuvre agricole, un niveau cohérent avec les observations faites dans les régions de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda.

Dans les systèmes agricoles familiaux, leur participation concerne notamment :

- Les activités rizicoles en bas-fonds (repiquage, entretien des parcelles, transformation post-récolte) ;
- Le maraîchage et les cultures vivrières de proximité ;
- La transformation artisanale des produits agricoles (transformation des céréales, transformation des PFNL, huiles végétales, transformation des produits halieutiques, etc.) ;
- Le commerce alimentaire sur les marchés ruraux et urbains.

Les femmes sont également très présentes dans les organisations économiques collectives, notamment les groupements de production et de transformation, qui constituent dans plusieurs localités de Casamance des structures centrales pour la gestion de certaines activités agricoles, en particulier la riziculture et la transformation agroalimentaire.

Cette présence économique importante s'inscrit dans des systèmes productifs où les responsabilités sont souvent réparties au sein des ménages et des communautés, avec des rôles différenciés selon les activités et les territoires.

Les dynamiques d'accès aux ressources productives, aux marchés et aux financements présentent toutefois des spécificités qui influencent les trajectoires économiques des femmes ; ces dimensions sont analysées plus en détail dans la section 2.2 consacrée aux contraintes structurantes à l'insertion économique.

Côté valeur ajoutée, une enquête conjointe ANSD–ONU Femmes de 2022 montre que, dans le secteur informel agricole au sens large (agriculture, élevage, pêche artisanale), les femmes contribuent à hauteur de 458,4 milliards de FCFA, soit 27,3% de la richesse créée, dont 90,8% proviennent des seules activités agricoles et d'élevage. Dans le secteur informel non agricole, leur contribution atteint 1 222,1 milliards de FCFA, soit 45,3% de la valeur ajoutée, principalement dans le commerce (49,1%) et la fabrication de produits agroalimentaires (23,9%). Des travaux récents menés à Ziguinchor confirment ce rôle central en montrant que les femmes y sont au cœur de l'agriculture urbaine (maraîchage,

riz, noix de cajou) et parviennent, grâce à ces activités, à couvrir les besoins alimentaires de leurs ménages tout en générant des revenus monétaires non négligeables.

2.1.2.6. *Fonctionnement du foncier rural*

L'accès à la terre repose sur un système hybride combinant cadre légal national et pratiques coutumières. Depuis la loi sur le domaine national de 1964, les terres rurales relèvent juridiquement de l'État et sont administrées par les collectivités territoriales. Dans les faits, les droits d'usage sont souvent organisés au niveau familial ou lignager, avec un rôle régulateur des autorités coutumières et des chefs de village.

Ces arrangements structurent concrètement l'organisation des systèmes de production et les modalités d'accès aux terres agricoles — avec des implications importantes pour les jeunes et les femmes, qui seront abordées dans la suite du rapport.

2.1.2.7. *Organisation des finances rurales*

Les économies rurales de Casamance reposent sur une combinaison de mécanismes de financement formels et informels. Ces dispositifs coexistent et sont mobilisés selon la nature des besoins, la taille des investissements et les réseaux sociaux des ménages. Cette section se limite à une lecture descriptive de l'existant. Les contraintes d'accès aux financements sont développées dans la section 2.2.

Les **mécanismes informels** occupent une place importante dans les villages et les petites localités rurales. On retrouve notamment :

- Les tontines et systèmes d'épargne communautaires, largement répandus dans les groupements villageois et les associations de femmes ;
- Les prêts familiaux ou communautaires, reposant sur des relations de confiance au sein des réseaux sociaux locaux ;
- Des formes d'entraide financière ponctuelle mobilisées lors des périodes de campagne agricole ou pour des dépenses spécifiques.

Ces dispositifs permettent généralement de financer des besoins de petite taille, tels que l'achat d'intrants, de petit matériel agricole ou le lancement d'activités commerciales de faible envergure.

En parallèle, plusieurs **institutions de microfinance** opèrent dans les principales localités de la région. Des réseaux tels que PAMECAS, CMS, U-IMCEC, ACEP, Baobab, VisionFund, MFK disposent d'agences dans les centres urbains et certains marchés ruraux. Ces institutions proposent différents produits financiers, notamment des crédits agricoles saisonniers, des crédits d'équipement de petite taille ou des produits d'épargne destinés aux ménages et aux petits entrepreneurs. À l'échelle nationale, près de 4,5 millions de personnes sont clientes des institutions de microfinance, soit environ 39% de la population, pour un total de bilan de plus de 1 000 milliards de FCFA (Lejecos, 2025).

En Casamance, cette offre reste structurellement limitée : la région de Ziguinchor comptait 20 SFD en 2021 pour près de 194 000 sociétaires, avec un taux d'inclusion financière de 51,5% et des encours de crédit atteignant environ 31,3 milliards de FCFA, tandis que Kolda ne concentrait en 2023 que 2,3% du sociétariat national (92 000 membres) et 2,0% de l'encours national de crédit (12 milliards de FCFA), et que Sédhiou recensait à peine 12 240

épargnants en 2020. Dans les trois régions, le commerce absorbe l'essentiel des crédits distribués (entre 78% et 80% selon les territoires), au détriment de l'agriculture et des activités productives rurales, ce qui renforce le rôle des mécanismes informels dans les villages (ANSD, 2025).

Le système bancaire classique est également présent dans les principales villes régionales, notamment à Ziguinchor et Kolda, à travers des établissements tels que CBAO, Banque Atlantique, Ecobank ou Société Générale Sénégal. A noter qu'il est très difficile pour les TPE agricoles locales d'accéder à cette forme de financements, thème que nous approfondirons au sein de la section 2.2.

2.1.2.8. *Rôle des transferts migratoires*

Les transferts financiers issus de la migration constituent une composante importante de l'économie locale dans plusieurs zones de Casamance. À l'échelle du Sénégal, environ trois ménages sur dix reçoivent des envois de fonds d'un migrant, pour un montant moyen annuel d'environ 150 000 FCFA (BARIKALLA, 2023). Dans deux régions rurales à forte émigration (Kaolack et Matam), une étude de la FAO montre que 24,3% des ménages bénéficiaires reçoivent en moyenne 171 250 FCFA par an, soit près d'un quart de leur revenu brut (FAO, 2018). On ne dispose toutefois pas, à ce stade, d'étude quantitative récente portant spécifiquement sur la Casamance ; dans ce qui suit, on s'appuie donc sur ces ordres de grandeur nationaux et sur les cas de Kaolack et Matam pour éclairer, par analogie prudente, la situation casamançaise.

Compte tenu de la longue histoire migratoire de la région vers Dakar, l'Europe et d'autres pays africains, il est raisonnable de penser qu'une proportion comparable de ménages ruraux dépende de ces transferts. Ces ressources servent prioritairement à couvrir les dépenses alimentaires et sociales, mais financent aussi certains investissements agricoles (équipement, aménagements) et des projets communautaires. En outre, les migrations casamançaises s'accompagnent de transferts immatériels – compétences, savoir-faire, réseaux – qui contribuent à la modernisation des pratiques agricoles et à la diversification des activités économiques locales.

2.1.3. Dynamiques de marché et débouchés économiques

Les productions agricoles de Casamance s'écoulent à travers plusieurs circuits complémentaires, allant des marchés ruraux de proximité aux échanges transfrontaliers, en passant par les pôles urbains régionaux. Ces circuits coexistent et se superposent souvent, avec une prédominance des échanges informels à tous les niveaux.

2.1.3.1. *Structure des marchés locaux et ruraux*

Les marchés hebdomadaires — appelés loumas — constituent l'épine dorsale des échanges agricoles en milieu rural casamançais. Ils structurent les flux de produits entre zones de production et bassins de consommation de proximité, et représentent le principal point de contact entre producteurs et acheteurs intermédiaires.

Ces marchés fonctionnent selon une logique de rotation géographique : chaque localité tient son marché un jour fixe de la semaine, permettant aux commerçants et collecteurs de circuler d'un point à l'autre. Les principaux loumas de référence en Casamance se tiennent

notamment à Ziguinchor, Sédhiou, Kolda, Vélingara, Bignona, Marsassoum, Diaobé, ou encore Kounkané, avec des bassins de chalandise pouvant couvrir plusieurs dizaines de kilomètres. L'ANSD recensait en 2024 :

- 9 marchés permanents dans la région de Ziguinchor dont 5 à Ziguinchor ;
- 7 marchés permanents et 15 marchés hebdomadaires (loumas) dans la région de Sédhiou.
- 8 marchés permanents et 22 marchés hebdomadaires (loumas) dans la région de Kolda.



De gauche à droite : un louma ; des jujubes (siddéem) vendues au marché

Les acteurs centraux de ces marchés sont les collecteurs et les revendeurs — majoritairement des femmes —, qui jouent un rôle d'intermédiation entre les producteurs ruraux et les marchés aval. Ces intermédiaires assurent l'agrégation des volumes, le transport et la mise en relation avec les acheteurs urbains ou transfrontaliers.

La saisonnalité est une caractéristique structurante de ces marchés. Les volumes et les prix varient fortement selon les périodes de récolte, avec des pics d'offre en fin de campagne agricole (octobre à décembre) et des tensions sur les disponibilités en période de soudure (juin à août).

2.1.3.2. *Marchés urbains et débouchés régionaux*

Ziguinchor constitue le principal pôle urbain de la région et le débouché commercial le plus structurant pour les productions casamançaises. Avec une population urbaine d'environ 348 000 habitants, le département de Ziguinchor présente une demande alimentaire significative en produits frais, céréales et produits transformés. Il concentre également les principales infrastructures commerciales de la région — marchés centraux, grossistes, unités de transformation semi-industrielles.

Le département de Kolda, avec près de 345 000 habitants en zone urbaine, et celui de Sédhiou, plus modeste avec environ 138 000 habitants urbains, constituent des pôles secondaires dont la demande alimentaire reste néanmoins un débouché non négligeable pour les productions des bassins environnants.

Au-delà de ces pôles régionaux, Dakar représente un débouché important pour certaines productions casamançaises. La capitale est approvisionnée via des réseaux de grossistes et de transporteurs qui alimentent les grands marchés — Sandaga, Thiaroye, Castors — selon des filières relativement bien établies. Les flux vers Dakar concernent notamment :

- Les fruits frais : mangue (production phare de la région, avec une campagne concentrée sur mai-juillet), agrumes, banane, papaye, goyave ;
- Les noix de cajou (anacarde), l'un des principaux produits de rente de la région, collectées par des acheteurs locaux ou des intermédiaires liés à des exportateurs, et acheminées brutes vers l'export — principalement vers l'Inde et le Vietnam — via le port de Dakar ou, dans une moindre mesure, depuis Ziguinchor. La transformation locale reste marginale ;
- Les PFNL : madd, ditakh, solom, néré (graines et pulpe jaune), bouye ;
- Les produits halieutiques frais, fumés ou séchés, issus des zones de pêche casamançaises, qui alimentent la forte consommation de poisson à Dakar ;
- Les céréales, oléagineuses et légumineuses de consommation courante bénéficiant d'une forte production locale : riz local, mil, sorgho, maïs, niébé, arachide — le riz local bénéficiant d'une reconnaissance qualitative auprès de certains segments de consommateurs dakarois ;
- Les légumes : aubergine, diakhatou, gombo, patate douce, poivrons, piments, navet, chou, notamment ;
- Les produits transformés et pré-transformés : jus et sirops de fruits, PFNL conditionnés ou en poudre, couscous à base de mil ou de maïs (arrow), confiseries artisanales, etc.

La structure des circuits de commercialisation est à plusieurs niveaux. Pour les produits frais, l'essentiel des récoltes transite par des commerçants-collecteurs (bana-banas) qui agrègent les volumes en zones de production avant de les céder à des dépositaires et agents commissionnaires sur les marchés urbains, lesquels approvisionnent à leur tour les revendeurs au détail. À Ziguinchor, une enquête du GRDR de 2023 indique que 70 à 80 % des entreprises opèrent hors du secteur formel — avec une forte présence féminine : les femmes tiennent 94 % des tables de marché et gèrent 74 % des lieux de consommation. Ces caractéristiques, bien que documentées à l'échelle de Ziguinchor, sont globalement représentatives des dynamiques commerciales urbaines de la région.

Pour les produits transformés, les circuits sont plus courts : les micro-entreprises artisanales — très souvent portées par des femmes — écoulent leur production en vente directe de proximité, dans les loumas, sur commande pour des cérémonies, ou aux abords des marchés. Les petites entreprises et GIE plus structurés, dont certains ont développé des marques identifiées "Casamance", accèdent quant à eux aux rayons des supermarchés et aux circuits de restauration collective de Dakar.

Les producteurs et transformateurs artisanaux ont rarement un accès direct aux marchés de la capitale : l'intermédiation reste la règle, et le coût logistique du trajet — qui implique toujours la traversée du territoire gambien, avec ses formalités douanières et ses postes de contrôle — constitue un facteur limitant pour la régularité et la compétitivité de ces approvisionnements.

2.1.3.3. Commerce transfrontalier et export

La position géographique de la Casamance, enclavée entre la Gambie au nord et la Guinée-Bissau au sud-ouest, génère des flux commerciaux transfrontaliers significatifs. Une

part importante de ces échanges s'effectue en dehors des circuits formels, à travers des réseaux de commerçants et de collecteurs opérant dans les zones frontalières.

Avec la Gambie, les échanges sont anciens et structurés autour de la circulation de produits agricoles, de bétail et de marchandises diverses. Le territoire gambien constitue à la fois un marché de débouché pour certaines productions casamançaises et un corridor de transit vers Dakar, avec des implications logistiques et douanières importantes.

Avec la Guinée-Bissau, les flux portent principalement sur :

- Les noix de cajou, avec des flux croisés selon les écarts de prix entre les deux pays ;
- Les produits vivriers (riz, huile de palme, produits maraîchers) ;
- Le bétail et certains produits d'élevage.

Les échanges avec la Guinée restent plus limités mais existent dans les zones frontalières de la Haute Casamance, notamment autour du commerce de bétail et de certains produits agricoles.

Au-delà de ces flux régionaux, plusieurs productions de la Casamance sont également insérées dans des circuits d'exportation internationaux, généralement via des opérateurs commerciaux et logistiques situés à Dakar ou dans les principaux centres de collecte. Les principales filières concernées sont notamment :

- L'anacarde, dont la Casamance représente l'essentiel de la production nationale et dont les exportations sénégalaises dépassent aujourd'hui 140 000 tonnes par an (Ministère de l'Industrie et du Commerce, 2023), principalement vers l'Inde et le Vietnam où les noix sont transformées ;
- La mangue, filière horticole majeure pour laquelle la Casamance représenterait 50 à 55 % de la production nationale (CNV International, 2024) selon plusieurs estimations sectorielles, avec des exportations saisonnières vers les marchés européens entre mai et août ;
- Les produits halieutiques, en particulier certaines espèces à forte valeur commerciale (crevettes, poissons démersaux et céphalopodes). La pêche constitue l'un des principaux secteurs exportateurs du Sénégal : les produits halieutiques représentent régulièrement plus de 14 % des exportations nationales et peuvent atteindre plusieurs dizaines de milliers de tonnes par an en volume (SAMBOU, 2024).

Dans la région de Ziguinchor, les ressources halieutiques — poissons, crevettes, huîtres — constituent ainsi une composante importante de l'économie locale. Les crevettes de Casamance, notamment l'espèce *Penaeus notialis*, sont historiquement destinées à l'exportation après transformation et congélation, principalement vers les marchés européens.

Ces exportations reposent sur des chaînes d'approvisionnement structurées autour de collecteurs, d'exportateurs et d'opérateurs logistiques, qui assurent la collecte, le conditionnement et l'acheminement des produits vers les plateformes d'exportation.

Dans l'ensemble, ces flux illustrent l'intégration progressive de certaines productions casamançaises dans des circuits commerciaux dépassant largement les marchés locaux,

même si ces dynamiques restent concentrées sur un nombre limité de produits agricoles et halieutiques.

2.1.3.4. *Influence des importations*

Les marchés alimentaires de la Casamance s'inscrivent dans un système d'approvisionnement largement structuré à l'échelle nationale. À ce titre, les importations de denrées agricoles et agroalimentaires jouent un rôle important dans la formation de l'offre et des prix sur les marchés. Le cas du riz est particulièrement structurant. En 2024, le Sénégal a importé environ 1,38 million de tonnes de riz pour un coût d'environ 315 milliards de FCFA, ce qui en fait le premier produit alimentaire importé du pays (ANSD, 2025). Ces importations, provenant principalement d'Inde, de Thaïlande et du Vietnam, couvrent une part importante de la consommation nationale : certaines estimations indiquent qu'elles représentent près de 70 % de l'offre de riz sur le marché sénégalais (MASAE, 2018).

Cette dépendance se retrouve dans les habitudes de consommation en Casamance. Dans les communes de Ziguinchor, Kolda et Sédhiou, la consommation moyenne de riz est estimée à environ 84 kg par personne et par an, et près de 80 % des ménages déclarent en consommer deux fois par jour. Les enquêtes indiquent que le riz brisé importé est le produit le plus consommé, tandis que le riz local de Casamance est généralement le riz préféré. Ce décalage s'explique principalement par la non-disponibilité du riz local (près de 70 % des réponses), devant le prix ou la disponibilité du riz importé (DIOUF, 2020).

Au-delà du riz, plusieurs autres produits importés occupent une place visible dans les circuits commerciaux et contribuent à structurer l'offre alimentaire (liste non exhaustive). A titre illustratif, les principaux produits importés présents sur les marchés sénégalais et casamançais et leur influence sur les filières agricoles locales sont synthétisés dans le tableau ci-après.

Produit	Origine principale des importations	Ordres de grandeur nationaux	Rôle dans la consommation	Influence sur les filières locales
Riz brisé	Inde, Thaïlande, Vietnam	~1,38 million t importées en 2024 (~315 milliards FCFA)	Aliment de base au Sénégal ; consommation élevée en Casamance (~84 kg/personne/an)	Fixe un prix de référence bas sur le marché ; concurrence directe avec le riz local malgré la préférence pour ce dernier
Huiles végétales	Asie, Europe, Afrique de l'Ouest	~230 000 t (~124 milliards de francs CFA)	Produit très largement utilisé dans l'alimentation quotidienne	Concurrence la production locale d'huile (palme, palmiste, arachide) et limite les débouchés de transformation locale

Concentré de tomate	Chine, Europe	15 000 t de triple concentré soit l'éq. de 80 000 t de tomates fraîches	Produit très utilisé dans la préparation de nombreuses recettes	Réduit les débouchés pour la tomate fraîche locale et la transformation artisanale
Oignon	Europe (Pays-Bas, France, Espagne)	~60 000 – 80 000 t importées/an	Quasi omniprésent dans les recettes sénégalaises	Concurrence hors saison de la production local ; limite les actions exploratoires pour améliorer la conservation de l'oignon local hors saison ; importations régulées par l'État

Principales denrées alimentaires importées et effets sur les filières agricoles locales. Sources : données commerce extérieur Sénégal, ministre de l'Agriculture, de la Souveraineté alimentaire et de l'Élevage, ANSD, DAPSA, FAO.

Ainsi, même dans une région agricole comme la Casamance, les productions locales évoluent dans un système de marché largement ouvert, où les importations contribuent à structurer les niveaux de prix et l'organisation de l'offre alimentaire. Les filières les plus exposées à cette concurrence sont celles pour lesquelles la région dispose d'un potentiel productif significatif — en particulier le riz local et l'huile de palme.

2.2. Contraintes structurantes à l'insertion des femmes et des jeunes

2.2.1. Accès au foncier

L'accès à la terre constitue l'une des contraintes les plus déterminantes pour l'insertion économique des jeunes et des femmes.

À l'échelle nationale, les femmes contrôlent une part très minoritaire des terres agricoles. Une étude récente (MASAE/DAPSA, 2022) estime que 90,79 % des parcelles agricoles sont sous contrôle masculin, contre seulement 9,21 % pour les femmes. Une autre étude menée par IPAR (2025) montre également que seules 12 % des terres agricoles déclarées dans l'échantillon étudié sont détenues par des femmes.

Au-delà de la détention foncière, des écarts importants apparaissent aussi dans la taille des exploitations. La même étude de l'IPAR indique que la superficie moyenne détenue par les ménages dirigés par des hommes atteint 4,57 hectares, contre 1,82 hectare pour les ménages dirigés par des femmes.

Ces écarts s'expliquent d'abord par le poids des règles coutumières et des mécanismes sociaux de transmission du foncier. Dans de nombreuses zones rurales, l'accès à la terre reste largement structuré par l'héritage patrilinéaire, l'appartenance au lignage fondateur et l'arbitrage des autorités familiales ou villageoises. Dans ce cadre, les femmes accèdent

souvent à la terre de manière indirecte, par l'intermédiaire du mari ou de la famille, et disposent plus rarement de droits fonciers sécurisés à leur nom.

Les analyses conduites par IPAR et PROCASEF montrent que ces freins coutumiers se combinent à d'autres obstacles plus administratifs :

- Méconnaissance des procédures d'affectation des terres ;
- Analphabétisme ;
- Faible présence des femmes dans les instances locales de décision (conseils municipaux, commissions foncières).

Pour les jeunes, la contrainte foncière est également centrale. Beaucoup rencontrent des difficultés à accéder à une parcelle autonome et restent dépendants des arbitrages fonciers au sein des exploitations familiales. Dans les systèmes lignagers, l'accès à la terre passe souvent par les aînés, ce qui retarde l'autonomisation économique des jeunes et peut générer des tensions générationnelles dans la répartition des terres.

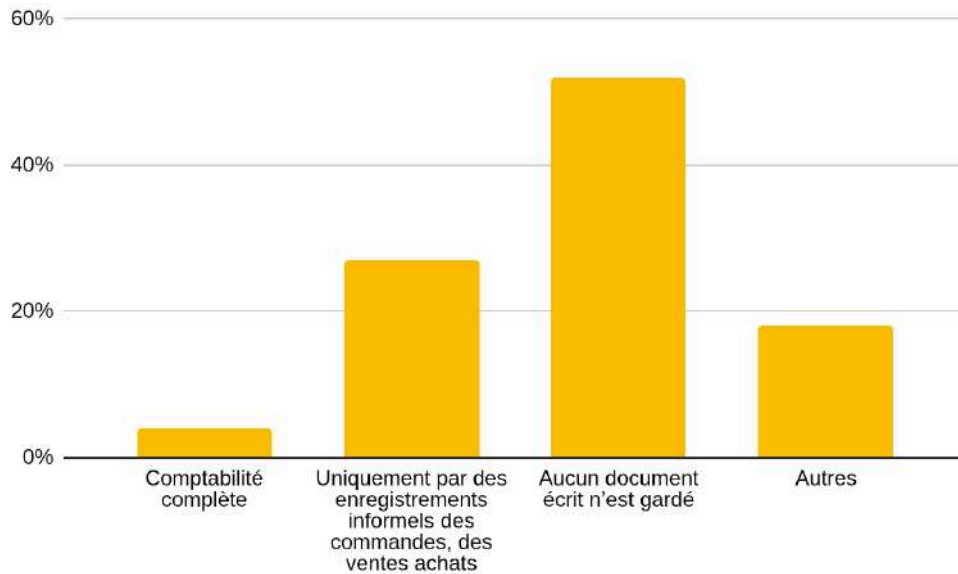
2.2.2. Accès au financement et aux ressources productives

L'accès au financement constitue une contrainte majeure pour les jeunes et les femmes engagés dans les activités agricoles et agroalimentaires. Ainsi, l'absence de titre foncier ou de contrôle formel sur la terre limite fortement l'accès au crédit agricole, en particulier pour les femmes. Cette situation réduit leur capacité à mobiliser les dispositifs de financement existants, notamment ceux proposés par la Banque Agricole ou par certains programmes publics d'appui à l'agriculture.

Au-delà de la question foncière, les contraintes d'accès au financement sont également liées au faible niveau de formalisation des entreprises agricoles et agroalimentaires. Une étude menée par Gueye M. A. (UCAD, Faculté des Sciences économiques et de Gestion) en 2024 montre que 96 % des entreprises de femmes enquêtées ne sont pas enregistrées. Elles ne disposent ni de Numéro d'Identification National des Entreprises et des Associations (NINEA), ni d'immatriculation au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM), ce qui limite fortement leur accès aux financements formels.

Les difficultés concernent également la gestion financière des activités. Dans le même échantillon, l'étude montre que :

- 52 % des femmes entrepreneures ne possèdent aucun document comptable écrit ;
- 27 % tiennent des enregistrements informels des ventes et des achats ;
- 18 % fonctionnent uniquement avec une comptabilité mentale ou très simplifiée ;
- Seulement 2 % disposent d'une comptabilité formalisée et correcte.



Etat du suivi de la comptabilité chez les femmes entrepreneures interviewées dans les chaînes de valeurs agricoles au Sénégal (source : élaboration de l'auteur. Source des données : GUEYE M. A., UCAD, 2024).

Ces limites administratives et comptables constituent un frein direct à l'accès au crédit bancaire, les institutions financières exigeant généralement des documents formalisés pour l'analyse des dossiers.

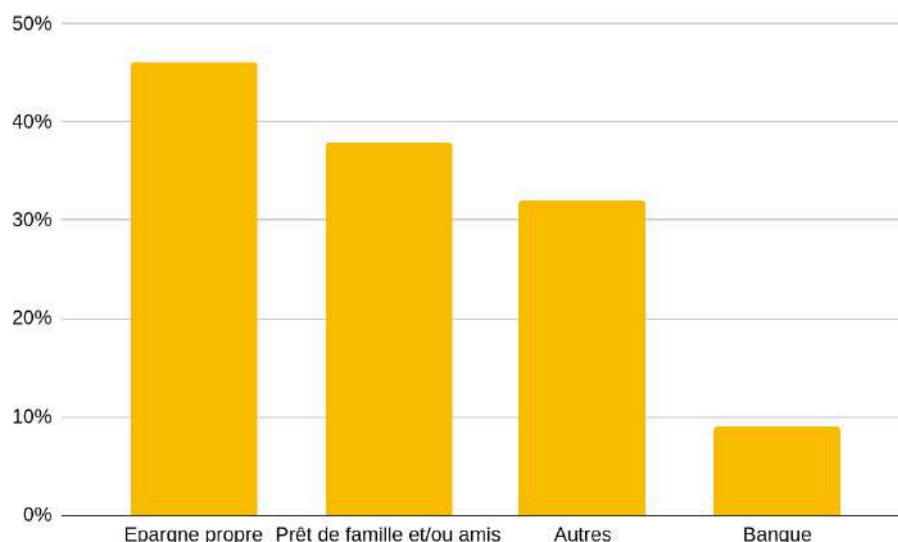
Les stratégies de financement observées reposent donc majoritairement sur des ressources informelles. L'étude indique ainsi que 84 % des femmes entrepreneures financent leurs activités à partir de ressources personnelles ou de leur réseau proche :

- 46 % utilisent leur propre épargne ;
- 38 % recourent à des prêts familiaux ou amicaux.

Les autres sources de financement (32 %) proviennent notamment de :

- Ventes d'actifs ;
- Capital hérité ;
- Revenus d'autres activités économiques ;
- Organismes de microcrédit ou coopératives.

En revanche, seulement 9 % des femmes interrogées déclarent avoir recours aux banques. L'une des explications principales est le faible niveau d'inclusion financière : 82 % des entrepreneures enquêtées ne disposent pas de compte bancaire.



Sources de financement chez les femmes entrepreneures interviewées dans les chaînes de valeurs agricoles au Sénégal (Source : élaboration de l'auteur. Source des données : GUEYE M. A., UCAD, 2024).

En Casamance, les consultations menées par le CNCR en 2024 auprès de jeunes agriculteurs et éleveurs mettent également en évidence plusieurs obstacles pratiques à l'accès au financement :

- Manque d'accompagnement pour la préparation des dossiers de financement ;
- Documents administratifs rarement disponibles dans les langues locales ;
- Inadéquation entre les calendriers de crédit et les cycles agricoles, notamment pour les cultures arboricoles ;
- Faiblesse des équipements productifs, en particulier pour l'irrigation, les systèmes de pompage ou la désalinisation.

Ces différents facteurs contribuent à maintenir de nombreux jeunes et femmes dans des systèmes de production faiblement capitalisés, reposant principalement sur l'autofinancement et des réseaux informels, ce qui limite les capacités d'investissement et de montée en échelle des activités agricoles et agroalimentaires.

2.2.3. Accès aux compétences, à l'information et à l'accompagnement

Au-delà du foncier et du financement, l'insertion économique des jeunes et des femmes dépend également de l'accès aux compétences techniques, à l'information économique et aux dispositifs d'accompagnement. En Casamance, ces facteurs conditionnent fortement la structuration des activités agricoles et agroalimentaires.

2.2.3.1. *Accès aux compétences techniques et entrepreneuriales*

En Casamance, l'accès à la formation technique et entrepreneuriale constitue une contrainte fréquemment mentionnée par les jeunes et les femmes engagés dans les activités agricoles et agroalimentaires.

Lors d'une rencontre des jeunes paysans et éleveurs organisée par le CNCR à Thionk Essyl en 2024, les participants ont identifié le manque de formation technique et

d'accompagnement entrepreneurial comme l'une des principales difficultés à l'installation dans l'agriculture ou l'agro-transformation. Plusieurs facteurs contribuent à cette situation :

- Accès limité à des formations techniques spécialisées (production, transformation, gestion d'exploitation) ;
- Faible diffusion des compétences entrepreneuriales (gestion financière, structuration de projets) ;
- Inadéquation entre certaines formations disponibles et les besoins opérationnels des producteurs.

Certaines analyses consacrées aux initiatives d'agroécologie en Casamance soulignent également que le désintérêt d'une partie des jeunes pour l'agriculture est lié à plusieurs facteurs structurels :

- Pauvreté rurale persistante ;
- Faibles revenus associés à certaines cultures jugées peu valorisées ;
- Manque de formations qualifiantes adaptées aux réalités locales.

Dans ce contexte, plusieurs projets de développement ont expérimenté des approches combinant formation technique, accompagnement entrepreneurial et appui financier, afin de faciliter l'installation des jeunes producteurs et la création d'activités agricoles viables.

2.2.3.2. *Accès à l'information économique et administrative*

L'accès à l'information constitue également une contrainte importante pour les jeunes et les femmes souhaitant développer des activités agricoles ou agroalimentaires en Casamance. Les producteurs disposent souvent d'un accès limité aux informations relatives :

- Aux dispositifs publics d'appui et aux opportunités de financement ;
- Aux normes sanitaires et administratives ;
- Aux opportunités de marché.

Les consultations menées par le CNCR auprès des jeunes producteurs de Casamance mettent en évidence plusieurs obstacles concrets :

- Manque d'informations sur les dispositifs d'appui existants ;
- Complexité des procédures administratives ;
- Absence de traduction de certains documents administratifs, ce qui limite leur compréhension.

Ces difficultés sont également observées dans les travaux consacrés aux femmes entrepreneures dans les chaînes de valeur agricoles au Sénégal, qui identifient parmi les défis majeurs :

- Manque d'éducation et de formation ;
- Absence de tenue de comptabilité ;
- Accès limité à l'information économique.

Ces facteurs limitent la capacité des entrepreneures à saisir les opportunités de marché, à formaliser leurs activités et à intégrer des réseaux économiques plus structurés.

2.2.3.3. Accès aux dispositifs d'accompagnement

Les dispositifs d'accompagnement — formation technique, conseil agricole ou appui entrepreneurial — constituent un levier important pour le développement des activités agricoles et agroalimentaires. Toutefois, leur accès reste inégal selon les territoires et les catégories d'acteurs.

Plusieurs travaux soulignent que la Haute et la Moyenne Casamance apparaissent comme une zone relativement défavorisée en matière de services agricoles, malgré un potentiel agro-écologique important. Ainsi, le programme de recherche RuralStruc Sénégal (phase 2) décrit ainsi ces territoires comme une « zone perdante », caractérisée par :

- Un niveau d'investissement relativement faible ;
- Une organisation encore limitée des producteurs ;
- Un accès restreint aux services d'appui agricoles.

Le manque d'accompagnement a été mentionné par plusieurs enquêtés lors de cette étude également.

Plusieurs programmes récents en Casamance montrent toutefois qu'un accompagnement intégré peut produire des effets significatifs : appui aux associations féminines en Casamance (financement Fondation New Field), ou encore projets comme AVENIR (financement Affaires mondiales Canada) à Sédhiou qui combinent appui financier, formation et installation d'infrastructures ont permis d'accompagner des dizaines à des centaines de femmes et de jeunes dans la mise en place d'activités agricoles et de transformation viables.

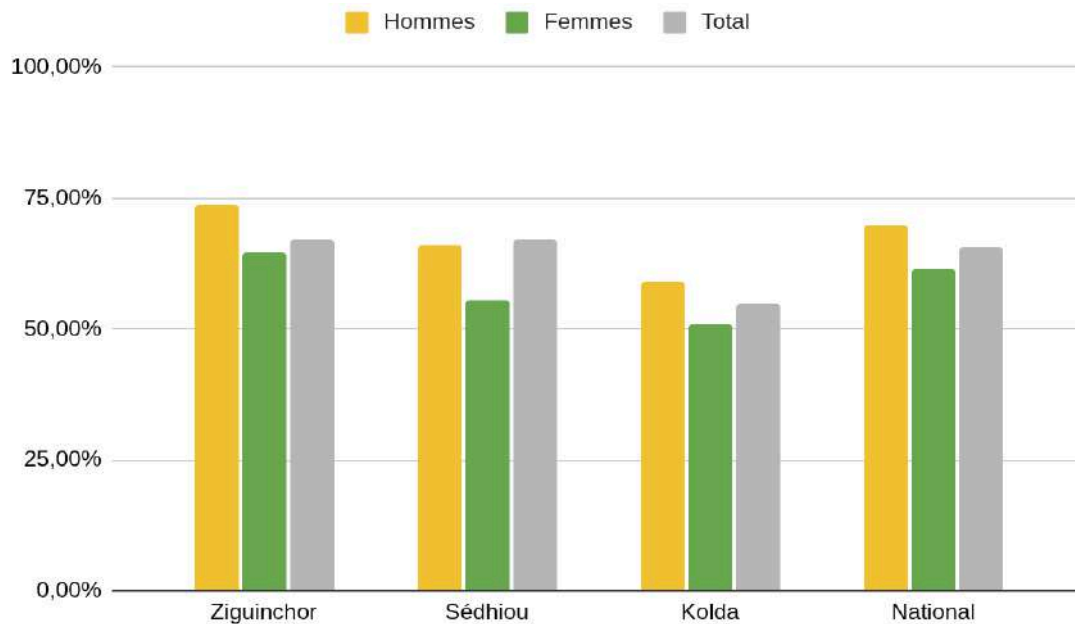
Ces initiatives montrent que les dispositifs combinant formation, appui technique et accompagnement à la commercialisation peuvent favoriser l'adoption d'innovations techniques et améliorer l'insertion économique des producteurs.

2.2.3.4. Alphabétisation et accès à l'information

Les niveaux d'alphabétisation constituent également un facteur influençant l'accès à l'information et aux dispositifs d'accompagnement. Selon les données du RGPH-5, les taux d'alphabétisation sont les suivants :

- 66,9% (73,6% pour les hommes et 64,5% pour les femmes) dans la région de Ziguinchor ;
- 60,7% (66% pour les hommes et 55,4% pour les femmes) dans la région de Sédhiou ;
- 54,8% (58,9% pour les hommes et 50,8% pour les femmes) dans la région de Kolda.

À l'échelle nationale, les estimations de l'ANSD situent le taux d'alphabétisation des 10 ans et plus autour de 65,6% (69,9% pour les hommes et 61,6% pour les femmes) en milieu urbain et 57,6% (61,4% et 53,8%) en milieu rural. Ainsi, les niveaux d'alphabétisation en Casamance apparaissent globalement proches des moyennes nationales, mais avec des disparités régionales importantes, la région de Kolda se situant nettement en retrait. Des écarts persistants entre hommes et femmes restent également observés dans l'ensemble des territoires.



Taux d’alphabétisation en Casamance (source : élaboration de l’auteur. Source des données : ANSD, 2025).

Dans le contexte casamançais, ces niveaux d’alphabétisation impactent directement :

- L’accès à l’information administrative ;
- La compréhension des procédures de financement ;
- La formalisation et la gestion des activités économiques.

Ces facteurs constituent ainsi un frein supplémentaire à l’insertion économique des jeunes et des femmes, en limitant leur capacité à accéder aux dispositifs d’appui, à structurer leurs activités et à saisir certaines opportunités de marché.

2.2.4. Accès aux marchés et aux infrastructures

Au-delà de l’accès au foncier, au financement et aux compétences, l’insertion économique des jeunes et des femmes dépend également de leur capacité à accéder à des marchés fonctionnels et à des infrastructures adaptées à la production, au stockage et à la commercialisation. En Casamance, plusieurs contraintes structurelles — liées à l’enclavement, aux infrastructures logistiques et à l’organisation des filières — limitent cet accès.

2.2.4.1. *Enclavement et coûts de transport*

L’enclavement constitue un frein récurrent à la commercialisation des productions agricoles Casamançaises. Lors de la consultation du CNCR à Thionk Essyl de 2024 du CNCR, les participants ont identifié le problème d’écoulement de la production agricole lié à l’enclavement comme l’une des principales contraintes à leur activité. Cette préoccupation a été maintes fois évoquée par les jeunes et les femmes enquêtés lors de cette étude, et ce, dans les trois régions.

Les travaux de COLY et al. (2021) consacrés à la Basse et à la Moyenne Casamance indiquent que :

- Dans certaines communes telle que celle de Santhiaba Manjaque dans la région de Ziguinchor, plus de 80 % des habitants considèrent le conflit casamançais et l'isolement physique (zones enclavées, pistes dégradées) comme des obstacles majeurs au développement ;
- Les routes secondaires et pistes rurales restent fortement dégradées, notamment dans certaines zones de Sédhiou et de Kolda ;
- Ces conditions renchérissent le transport des productions agricoles et limitent l'accès aux marchés urbains.



L'état de dégradation de certaines pistes ralentit significativement le transport de marchandises et peut dégrader la qualité des marchandises transportées, notamment durant la saison des pluies.

Ainsi, pour de nombreux jeunes producteurs, transformateurs et commerçants, l'enclavement routier et l'état des pistes de production constituent un frein majeur à l'accès aux marchés.

2.2.4.2. Difficultés d'écoulement et risques de mévente

Au-delà de l'accessibilité physique, les producteurs de Casamance rencontrent également des difficultés d'écoulement liées au manque d'infrastructures de stockage et à l'organisation limitée des filières. Les jeunes producteurs réunis par le CNCR mentionnent notamment :

- L'absence d'infrastructures de stockage adaptées ;
- Des difficultés à écouler certaines productions ;
- Des pertes liées aux délais de commercialisation.

Ces difficultés sont observées dans plusieurs filières. A titre illustratif :

- Dans la filière anacarde, selon l'Interprofession du cajou au Sénégal, environ 2 000 tonnes de noix de cajou sont restées en stock dans la région de Ziguinchor en 2023, entraînant une dégradation de la qualité et une baisse du prix d'achat de 500 FCFA/kg à environ 300–325 FCFA/kg.
- Dans le maraîchage, l'absence de planification commerciale conduit fréquemment à des arrivées simultanées de produits similaires sur les marchés, provoquant des méventes et une chute des prix (FONDEM, 2026).

Une proportion non négligeable des commerçants enquêtés a évoqué l'absence de réfrigérateur ou autre dispositif de conservation des fruits et légumes frais comme leur principal goulot d'étranglement au développement de leurs activités.

Les producteurs disposant de moyens logistiques limités sont souvent contraints de vendre localement, à des prix inférieurs à ceux des marchés urbains.

2.2.4.3. *Dépendance aux corridors de transport*

L'accès aux marchés nationaux, notamment à Dakar, dépend fortement des corridors logistiques reliant la Casamance au reste du pays. La suspension temporaire de la liaison maritime Dakar–Ziguinchor en 2023 a illustré cette dépendance. Les exportateurs de cajou ont alors dû recourir au transport routier, avec :

- Des délais d'acheminement pouvant atteindre deux à trois jours ;
- Une augmentation significative des coûts logistiques.

Selon plusieurs acteurs économiques locaux, cette situation aurait entraîné une perte estimée à près d'un milliard de FCFA pour l'économie régionale sur une saison, en raison des surcoûts de transport et de la baisse de compétitivité des produits.

Une autre exemple est celui de l'arachide, où des producteurs de Ziguinchor ont demandé un renforcement significatif des infrastructures rurales et la réhabilitation des pistes pour éviter que les graines ne se détériorent avant la vente après la campagne de production 2024-2025 qui a été particulièrement bonne (plus de 900 000 tonnes produites).

2.2.4.4. *Organisation commerciale et services de marché*

Enfin, l'accès aux marchés reste limité par le faible niveau d'organisation commerciale de certaines filières agricoles. Plusieurs analyses (FONDEM, COLY et al.), mettent en évidence

- Des capacités limitées de stockage et de transformation ;
- Un regroupement insuffisant de l'offre ;
- Un accès réduit à l'information sur les prix et les débouchés.

Ces contraintes affectent particulièrement les jeunes et les femmes engagés dans les activités de transformation et de maraîchage, qui disposent souvent de moyens limités pour stocker ou transformer les produits et sont ainsi contraintes de vendre rapidement pour éviter les pertes.

Ainsi, dans ce contexte, l'absence de services de marché structurés — information sur les prix, organisation collective de la commercialisation, infrastructures de stockage ou de transformation — limite la capacité des producteurs à valoriser leurs productions et à stabiliser leurs revenus.

2.3. **Cadre institutionnel et réglementaire**

2.3.1. Politiques publiques agricoles et alimentaires

Niveau 1 – Cap stratégique

Le cap général est fixé par l'objectif de souveraineté alimentaire à l'horizon 2028, décliné dans la Stratégie nationale de souveraineté alimentaire 2024-2028. Ce document prévoit

environ 5 000 milliards FCFA d'investissements sur cinq ans et place au cœur de l'action publique l'augmentation des productions de base (riz, céréales pluviales, produits animaux et halieutiques), la maîtrise de l'eau, la mécanisation et la réduction des pertes post-récolte. Le nouveau gouvernement ne remet pas en cause ce cap, mais annonce vouloir le traduire dans un cadre plus intégré et plus lisible.

Niveau 2 – Politiques agricoles : ancien et nouveau cycle

Le cycle précédent était structuré autour du PNIASAN et des PRACAS I et II, centrés sur l'intensification des productions vivrières (riz, oignon, arachide, horticulture) via subventions, irrigation et soutien aux filières "phares". Ces dispositifs restent des références importantes pour l'action publique, même si les autorités actuelles ont engagé une réflexion visant à redéfinir le cadre de la politique agricole. Le gouvernement issu de 2024 prépare une "nouvelle politique agricole et agro-industrielle", attendue pour 2026, censée devenir le référentiel unique et articuler plus clairement souveraineté alimentaire, agriculture familiale et développement de l'agro-industrie.

Niveau 3 – Cadre juridique et sectoriel

La Loi d'orientation agro-sylvo-pastorale (LOASP, 2004) demeure le socle juridique de long terme, mais un processus de révision/actualisation est engagé pour y intégrer davantage la souveraineté alimentaire, la dimension halieutique et les enjeux territoriaux. En parallèle, la Lettre de politique sectorielle Agriculture-Élevage 2025-2029 précise les priorités opérationnelles (productivité, résilience climatique, structuration des filières, place des exploitations familiales) et sert de feuille de route sectorielle à moyen terme.

Niveau 4 – Instruments opérationnels

Au niveau des instruments, l'action publique repose sur un ensemble de programmes et de mesures plus ou moins hérités de la période précédente. On peut distinguer :

- Les programmes d'investissement (PADAES, PDIDAS, agropoles) qui ciblent irrigation, agrobusiness et transformation locale ;
- Les outils budgétaires (hausse des subventions aux intrants, mécanisation, semences certifiées) qui ont été renforcés depuis 2024 ;
- Les mesures de régulation de marché (gels saisonniers d'importation d'oignons et de pommes de terre, réflexion sur la place du riz importé) ;
- Les investissements annoncés dans le stockage et la réduction des pertes sur quelques filières stratégiques.

Niveau 5 – Spécificités casamançaises

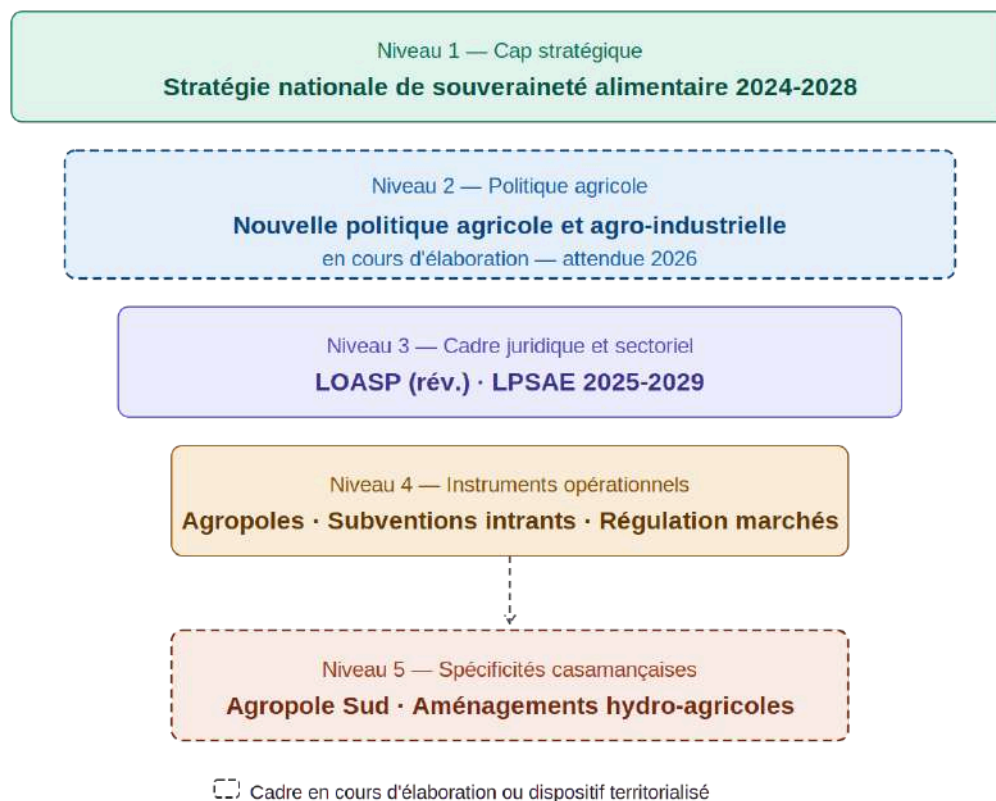
Dans ce cadre national, la Casamance bénéficie de quelques dispositifs territorialisés. L'instrument le plus structurant est l'Agropole Sud (officiellement lancé mais encore en phase de montée en puissance), l'un des trois pôles agro-industriels prévus dans le cadre de la stratégie nationale, avec une vocation explicite de valorisation des filières locales — anacarde, mangue, riz, produits halieutiques — et d'appui à la transformation agro-industrielle.

Par ailleurs, plusieurs programmes d'aménagement hydro-agricole ont historiquement ciblé la région, notamment dans le bassin de l'Anambé à Kolda et dans les vallées rizicoles de Basse Casamance. La région reste cependant en attente d'une politique territoriale agricole

intégrée qui tienne pleinement compte de ses spécificités agro-écologiques, de son enclavement structurel et du poids de l'agriculture familiale dans ses systèmes productifs.

Lecture d'ensemble

L'architecture actuelle dessine un système cohérent dans ses orientations : le cap est fixé par la Stratégie nationale de souveraineté alimentaire 2024-2028, la politique agricole est en cours de refondation autour d'un nouveau référentiel agro-industriel, et le cadre juridique est en voie d'actualisation. Les instruments opérationnels mobilisés — subventions aux intrants, programmes d'irrigation, appui aux filières — s'inscrivent dans une logique de continuité et de montée en puissance progressive. Cette dynamique de recomposition, encore en cours de consolidation, constitue le contexte institutionnel dans lequel s'inscrit le projet YITO.



Représentation imagée des politiques publiques agricoles et alimentaires. Source : élaboration de l'auteur

2.3.2. Cadre réglementaire applicable aux activités agricoles et agroalimentaires

Au Sénégal, les activités agricoles et agroalimentaires sont encadrées par un ensemble de textes législatifs, réglementaires et normatifs qui interviennent à différents niveaux de la chaîne de valeur. Ce cadre combine des dispositions obligatoires issues des lois et décrets, ainsi que des normes techniques facultatives, élaborées au niveau national ou international.

2.3.2.1. *Cadre général applicable au secteur agricole*

Nature : obligatoire

La Loi d'orientation agro-sylvo-pastorale (LOASP) adoptée en 2004 constitue le principal cadre juridique de référence pour le développement du secteur rural au Sénégal. Elle définit les orientations générales relatives :

- À la modernisation de l'agriculture et de l'élevage ;

- À la promotion des exploitations familiales ;
- À l'organisation des filières agricoles ;
- À la participation des organisations professionnelles agricoles aux politiques publiques.

La LOASP ne constitue pas une réglementation technique directement applicable aux exploitations, mais elle fonde l'architecture institutionnelle et réglementaire du secteur. Un processus de révision de cette loi est engagé depuis 2024 afin d'actualiser le cadre juridique du secteur agricole.

2.3.2.2. *Réglementation sanitaire et qualité des produits alimentaires*

2.3.2.2.1. Lois et décrets relatifs au contrôle des denrées alimentaires

Nature : obligatoire

Plusieurs textes encadrent la sécurité sanitaire et la qualité des produits alimentaires mis sur le marché. Les principaux textes de référence incluent notamment :

- Loi n°66-48 du 27 mai 1966 relative au contrôle des produits alimentaires et à la répression des fraudes ;
- Décrets n°68-507 et n°68-508 du 7 mai 1968 précisant les modalités de contrôle, de prélèvement et de sanction ;
- Loi n°83-71 du 5 juillet 1983 portant Code de l'hygiène ;
- Décret n°2005-913 relatif à l'étiquetage des denrées alimentaires pré-emballées.

Ces textes définissent notamment les règles relatives :

- Au contrôle de la qualité des produits alimentaires ;
- Aux conditions de fabrication et de commercialisation ;
- À l'étiquetage et à l'information du consommateur.

Le contrôle de ces dispositions relève de plusieurs administrations, notamment les services du commerce, de l'agriculture, de l'élevage et de la santé.

2.3.2.2.2. Normes nationales de qualité des produits alimentaires

Nature : facultatif (sauf lorsqu'elles sont rendues obligatoires par décret)

Le Sénégal dispose d'un système national de normalisation piloté par l'Association Sénégalaise de Normalisation (ASN). Les normes sénégalaises (NS) définissent des spécifications techniques relatives à différents produits alimentaires et procédés de transformation.

Exemples :

- NS 03-026 : laits concentrés ou laits condensés ;
- NS 03-004 : tomates destinées à la consommation directe ;
- NS 03-063 : fruits et légumes en conserve.

Ces normes sont en principe facultatives, mais certaines peuvent être rendues obligatoires par voie réglementaire.

2.3.2.2.3. Référentiels internationaux de sécurité sanitaire des aliments

Nature : facultatif (mais souvent requis pour l'export)

Le Sénégal s'appuie également sur les standards internationaux du Codex Alimentarius, ensemble de normes et de directives élaborées au niveau international afin :

- De protéger la santé des consommateurs ;
- D'assurer l'équité des pratiques dans le commerce des denrées alimentaires.

Ces référentiels servent notamment de base à l'élaboration des normes nationales et aux exigences applicables aux exportations agroalimentaires.

2.3.2.3. *Réglementations environnementales et phytosanitaires*

2.3.2.3.1. Cadre environnemental applicable aux activités agricoles et agro-industrielles

Nature : obligatoire

Les activités agricoles et agro-industrielles sont soumises aux dispositions du Code de L'environnement, révisé par la loi n°2023-15, qui encadre notamment :

- La prévention des pollutions et rejets ;
- La gestion des substances dangereuses ;
- L'évaluation des impacts environnementaux des activités industrielles.

Dans ce cadre, certaines activités doivent faire l'objet d'une autorisation environnementale délivrée par la Direction de l'Environnement et des Établissements Classés (DEEC).

2.3.2.3.2. Réglementation phytosanitaire et intrants agricoles

Nature : obligatoire

La réglementation encadre également l'utilisation des intrants agricoles, notamment :

- Les produits phytosanitaires et pesticides, dont l'homologation et la commercialisation sont soumises à contrôle ;
- Le contrôle phytosanitaire des végétaux, notamment lors des échanges commerciaux.

Ces dispositifs s'inscrivent dans un cadre régional harmonisé au niveau de la CEDEAO, de l'UEMOA et du CILSS, notamment pour l'homologation et la gestion des pesticides.

2.3.2.4. *Autorisations administratives pour les activités agroalimentaires*

2.3.2.4.1. Autorisations de production et de mise sur le marché

Nature : obligatoire

Les unités de transformation agroalimentaire doivent obtenir plusieurs autorisations administratives avant la mise sur le marché des produits. Les principales procédures incluent :

- L'obtention d'un certificat de conformité environnementale, délivré par la DEEC pour les installations industrielles ;

- L'autorisation de fabrication et de mise en vente des produits alimentaires (FRA), délivrée par la Direction du Commerce Intérieur (DCI), via la Division de la Consommation et de la Sécurité des Consommateurs (DCSC).

Ces procédures visent à vérifier :

- L'innocuité des produits ;
- La conformité de l'étiquetage ;
- Les conditions d'hygiène des installations de transformation.

2.3.2.4.2. Formalités pour les entreprises exportatrices

Nature : obligatoire

Les entreprises exportant des produits agricoles ou agroalimentaires doivent se conformer à plusieurs formalités administratives, notamment :

- La carte d'import-export ;
- Le certificat d'origine des produits ;
- Le certificat phytosanitaire ou sanitaire selon la nature des produits.

Les opérateurs doivent également respecter les normes sanitaires et techniques applicables dans les pays de destination.

2.3.2.5. Synthèse

Les principaux instruments réglementaires encadrant les activités agricoles et agroalimentaires au Sénégal sont synthétisés dans le tableau ci-après.

Niveau	Instrument	Domaine	Caractère
Cadre sectoriel	Loi d'orientation agro-sylvo-pastorale (LOASP, 2004)	Orientation et organisation du secteur agricole et rural	Obligatoire
Sécurité sanitaire des aliments	Loi n°66-48 (contrôle des produits alimentaires), Code de l'hygiène (1983), décret n°2005-913 (étiquetage des denrées)	Qualité et sécurité sanitaire des aliments	Obligatoire
Normalisation	Normes sénégalaises (NS) – Association sénégalaise de normalisation (ASN)	Spécifications techniques des produits et procédés	Facultatif (sauf décret spécifique)
Référentiels internationaux	Codex Alimentarius	Normes internationales de sécurité sanitaire et pratiques commerciales	Facultatif

Environnement	Code de l'environnement (loi n°2023-15)	Gestion des impacts environnementaux des activités agricoles et agro-industrielles	Obligatoire
Autorisations administratives	Autorisation de fabrication et de mise en vente des produits alimentaires (FRA), conformité environnementale (DEEC)	Mise en production et commercialisation des produits transformés	Obligatoire
Commerce et export	Carte d'import-export, certificats sanitaires et phytosanitaires, certificat d'origine	Exportation de produits agricoles et agroalimentaires	Obligatoire

Synthèse du cadre réglementaire des filières agricoles et agroalimentaires au Sénégal

2.3.3. Régime foncier rural

2.3.3.1. *Cadre juridique général*

Le régime foncier sénégalais est principalement régi par la loi n°64-46 du 17 juin 1964 relative au domaine national, qui constitue le texte central organisant la gestion des terres rurales.

Cette loi place la grande majorité des terres du pays dans le domaine national, généralement estimé à environ 95 % du territoire. Ces terres ne relèvent pas de la propriété privée mais sont administrées par l'État et gérées au niveau local par les collectivités territoriales, notamment les communes. La loi distingue quatre catégories de terres :

- Zones urbaines ;
- Zones classées ;
- Zones pionnières ;
- Zones de terroir.

Les zones de terroir, qui regroupent l'essentiel des terres agricoles, sont destinées à l'exploitation par les populations rurales. Dans ces zones, les terres sont attribuées sous forme de droits d'usage, conditionnés à leur mise en valeur.

2.3.3.2. *Procédures d'attribution et niveaux de sécurisation foncière*

Dans les zones de terroir, l'accès à la terre est organisé par les collectivités territoriales, principalement à travers les conseils municipaux. Plusieurs niveaux de formalisation du droit d'usage peuvent exister.

2.3.3.2.1. *Affectation par délibération communale*

Le niveau de formalisation le plus courant est l'affectation par délibération du conseil municipal. La délibération attribue un droit d'exploitation à un individu, une famille ou une organisation (coopérative, groupement). Les bénéficiaires obtiennent ce droit à condition de mettre la terre en valeur. En cas de non-mise en valeur, la collectivité peut procéder au retrait de l'affectation.

Dans certaines zones agricoles aménagées (vallées irriguées, périmètres hydro-agricoles), la gestion foncière peut être encadrée par des dispositifs spécifiques tels que les Plans d'occupation et d'affectation des sols (POAS) ou par l'intervention de structures publiques d'aménagement chargées de l'organisation et de la gestion des périmètres.

2.3.3.2.2. Baux sur le domaine national

Dans certains cas, notamment pour des projets agricoles structurés ou des investissements agro-industriels, l'État ou les collectivités territoriales peuvent accorder des baux sur des terres du domaine national. Ces baux confèrent un droit d'usage plus formalisé et sécurisé, généralement pour une durée déterminée, et sont fréquemment utilisés dans le cadre de projets d'aménagement agricole ou d'investissements agro-industriels.

2.3.3.2.3. Titres fonciers

Le niveau de sécurisation foncière le plus élevé est le titre foncier (TF), qui correspond à une propriété privée immatriculée dans le registre foncier. Le titre foncier relève du domaine privé de l'État ou des particuliers et confère un droit de propriété pleine et entière. Toutefois, ce statut reste relativement rare en milieu rural, la majorité des terres agricoles relevant du domaine national.

2.3.3.3. *Pratiques coutumières et gestion locale du foncier*

En parallèle du cadre juridique formel, l'accès à la terre en milieu rural reste largement influencé par des pratiques coutumières et des mécanismes de régulation sociale. Ces pratiques reposent notamment sur :

- L'appartenance familiale ou lignagère
- Les règles d'héritage
- Les mécanismes de reconnaissance sociale au sein des communautés.

Dans de nombreuses zones rurales, ces systèmes coutumiers coexistent avec les dispositifs administratifs formels et continuent de jouer un rôle important dans l'organisation de l'accès au foncier.

2.3.3.4. *Spécificités foncières coutumières en Casamance*

En Casamance, et plus particulièrement en Basse Casamance, les pratiques foncières coutumières restent fortement structurantes dans l'organisation des terroirs agricoles, en coexistence avec le cadre juridique national issu de la loi sur le Domaine national de 1964.

2.3.3.4.1. Un droit foncier lignager

Dans plusieurs communautés diola, l'organisation foncière repose historiquement sur le principe du « droit de la hache », selon lequel les terres mises en culture appartiennent au lignage du premier défricheur (TOURÉ et al., 2012). Les terres sont ainsi associées à la famille élargie ou au lignage et redistribuées entre ses membres pour l'exploitation. Ce système, ancré dans l'organisation sociale villageoise, s'articule autour du quartier et du lignage comme unités de gestion foncière et continue d'influencer l'accès aux terres agricoles. Bien que ces règles aient évolué sous l'effet des transformations économiques et institutionnelles, elles restent une référence importante dans l'organisation locale des terroirs.

2.3.3.4.2. Une organisation foncière structurée par la riziculture

Les paysans diola ont développé au fil des siècles un dispositif élaboré de digues et de diguettes pour le contrôle des eaux, servant également de limites de propriétés foncières, perpétué de génération en génération (SANÉ et al., 2018). L'espace agricole distingue généralement les rizières de bas-fonds — associées aux droits lignagers les plus anciens — et les champs de plateau, davantage ouverts à une redistribution entre les membres du groupe. La Casamance constitue l'un des plus anciens foyers africains de riziculture, avec des pratiques culturelles originales et une grande diversité variétale (MBADE SÈNE, 2018).

2.3.3.4.3. Le rôle des femmes dans les systèmes agricoles

La place des femmes dans l'organisation foncière et productive casamançaise mérite une attention particulière. Chez les Diola de Basse Casamance, les femmes assurent une part majeure de la chaîne de production rizicole — de la semence à la cuisine, en passant par le repiquage, le battage et le stockage — et maîtrisent un savoir agroécologique fin portant sur une cinquantaine de variétés adaptées aux différents types de terroirs (OLLIER et al. 2023). Les parcelles de rizières sont traditionnellement attribuées aux femmes pour leur exploitation au sein du lignage, tandis que les hommes cultivent davantage les champs de plateau. Si les femmes jouent ainsi un rôle productif central, les droits fonciers formels restent généralement attachés aux structures lignagères, ce qui limite leur accès à des droits sécurisés à leur propre nom — une contrainte documentée dans les programmes de développement rural et d'appui à l'agriculture familiale.

2.3.3.4.4. Coexistence des normes et enjeux contemporains

Cette organisation coutumière coexiste aujourd'hui avec le cadre juridique national, dans une configuration de pluralisme juridique foncier régulièrement documentée dans la littérature. Des tensions peuvent apparaître lorsque interviennent des projets d'aménagement ou d'investissement mobilisant la loi sur le Domaine national — comme les périmètres irrigués ou l'Agropole Sud — au contact de droits d'usage locaux non formalisés. En Casamance, ces dynamiques s'inscrivent également dans un contexte marqué par le conflit casamançais, qui a entraîné des déplacements de population et des recompositions locales de l'accès au foncier dans plusieurs zones rurales, affectant en particulier les ménages les plus vulnérables.

2.3.3.5. Synthèse

Les différentes formes d'accès et de sécurisation du foncier rural au Sénégal reposent sur une combinaison d'instruments juridiques formels et de pratiques coutumières, dont les principales caractéristiques sont synthétisées dans le tableau ci-après.

Statut foncier/mode d'accès	Instrument ou pratique	Autorité ou instance de gestion	Type de droit accordé	Niveau de sécurisation

Cadre juridique national	Loi n°64-46 du 17 juin 1964 relative au domaine national	État / collectivités territoriales	Organisation générale de la gestion des terres rurales	Cadre légal
Domaine national – attribution locale	Affectation par délibération communale	Conseil municipal (collectivité territoriale)	Droit d'usage conditionné à la mise en valeur des terres	Sécurisation intermédiaire
Domaine national – projets agricoles	Bail sur le domaine national	État ou collectivité territoriale	Droit d'exploitation contractualisé pour une durée déterminée	Sécurisation relativement élevée
Propriété privée immatriculée	Titre foncier (TF)	Administration foncière / cadastre	Droit de propriété pleine et entière	Sécurisation maximale
Pratiques coutumières et régulation sociale locale (dont Casamance)	Attribution fondée sur les lignages, l'héritage et les règles communautaires ; en Casamance, systèmes lignagers diola et organisation foncière liée aux rizières de bas-fonds	Familles, lignages et autorités communautaires villageoises	Droit d'usage reconnu socialement au sein du groupe ; exploitation souvent différenciée selon les activités agricoles (ex. riziculture assurée majoritairement par les femmes en Basse Casamance)	Reconnaissance sociale forte mais formalisation juridique limitée

Principales formes d'accès et de sécurisation du foncier rural au Sénégal, incluant les pratiques coutumières observées en Casamance.

2.4. Cartographie des acteurs et dispositifs d'appui

Cette section présente les principales catégories d'acteurs intervenant dans les filières agricoles de la Casamance, ainsi que les dispositifs d'appui qui structurent leur environnement. Il ne s'agit pas ici d'établir une cartographie nominative par filière, mais de poser un cadre de lecture commun permettant d'identifier les fonctions économiques en présence, les niveaux d'organisation et les contraintes transversales auxquelles ces acteurs sont confrontés.

2.4.1. Acteurs de la production

Ci-après, un tableau récapitulatif et non exhaustif des acteurs de la production intervenant dans les filières agricoles casamançaises.

Type d'acteur	Fonction économique	Forme d'organisation dominante	Contraintes principales
<i>Petits producteurs</i>			
Producteur vivrier	Production alimentaire de base (riz, mil, maïs, manioc, etc.)	Individuel ou familial, peu structuré	Accès limité aux intrants, aléas climatiques, morcellement foncier
Maraîcher	Production de légumes pour marchés locaux et urbains	Individuel ou en GIE informel	Accès à l'eau, pertes post-récolte, dépendance aux intermédiaires
Arboriculteur	Production fruitière (mangue, anacarde, agrumes, etc.)	Majoritairement individuel	Pertes post-récolte élevées, faible accès à la transformation, enclavement
Producteur de cultures de rente	Production d'arachide, sésame, coton résiduel	Individuel, parfois groupé	Volatilité des prix, dépendance aux acheteurs, faible pouvoir de négociation
Productrice de riz (riziculture de bas-fonds)	Gestion et exploitation des bas-fonds et bolongs	Groupements de femmes, GIE	Dégradation des aménagements, salinisation, pression foncière coutumière
Éleveur	Production animale (bovins, ovins, caprins, volaille)	Individuel, transhumant ou sédentaire	Conflits agriculteurs-éleveurs, accès aux soins vétérinaires, pâturages dégradés
Pêcheur / aquaculteur	Exploitation des ressources halieutiques (bolongs, marigots, côtes)	Individuel ou en pirogue collective	Surexploitation, accès au matériel, faible transformation locale
Apiculteur	Production de miel et produits dérivés	Individuel, filière peu structurée	Manque de formation, faible structuration, accès aux marchés
Producteur / cueilleur de PFNL	Cueillette et valorisation de produits forestiers non ligneux (karité, huile de palme, néré...)	Individuel, souvent féminin	Saisonnalité, accès aux marchés, faible valorisation, pression sur la ressource
Pépiniériste / semencier local	Production et diffusion de plants et semences	Individuel ou associatif, peu formalisé	Faible reconnaissance, concurrence des intrants importés, accès au foncier

<i>Producteurs organisés</i>			
GIE / groupement de base	Mutualisation des moyens, accès collectif aux marchés et intrants	Groupé, formalisation variable	Gouvernance interne fragile, dépendance aux appuis extérieurs, faible capitalisation
Coopérative agricole	Structuration de l'offre, accès au financement, services aux membres	Structuré, cadre légal défini	Faible autonomie financière, difficultés de gestion, adhésion formelle sans participation réelle
Union de coopératives / fédération de producteurs	Représentation de second niveau, mutualisation inter-coopératives, négociation collective	Structuré, niveau régional ou inter-villageois	Faible couverture géographique, dépendance aux financements extérieurs, légitimité variable
OPA thématique	Représentation professionnelle par filière, plaidoyer, services spécialisés aux membres	Structuré, spécialisé par filière	Couverture géographique inégale, dépendance aux projets, légitimité variable selon filière
<i>Grandes exploitations</i>			
Grande exploitation / ferme agro-industrielle	Production à échelle commerciale, parfois orientée export	Formalisé, capitalistique	Accès au foncier (tensions avec communautés), besoin en main-d'œuvre qualifiée
Ferme avicole semi-industrielle	Production de volaille et œufs pour marchés urbains	Semi-formalisé	Coût des intrants (aliments), risques sanitaires, concurrence des produits importés
<i>Acteurs amont liés à la production</i>			
Fournisseur d'intrants	Approvisionnement en semences, engrais, pesticides	Formel ou informel selon acteur	Ruptures d'approvisionnement, coûts élevés, contrefaçons
Fournisseur de services agricoles	Services de labour, location de matériel, appui technique	Individuel ou prestataire privé	Faible formalisation, offre insuffisante en zones enclavées

Principaux acteurs de la production dans les filières agricoles casamançaises.

Le secteur de la production agricole en Casamance se caractérise par une forte prédominance des acteurs individuels et familiaux, opérant dans un cadre peu ou pas formalisé. La diversité des profils — vivriers, maraîchers, arboriculteurs, éleveurs, pêcheurs, cueilleurs de PFNL — reflète la richesse agroécologique de la région, mais aussi la fragmentation d'une base productive qui peine à s'agréger autour d'une offre structurée. Les formes d'organisation collective existent (GIE, coopératives, unions, OPA) mais restent

marquées par une dépendance aux appuis extérieurs et une gouvernance interne parfois fragile, ce qui limite leur capacité à peser sur les conditions de mise en marché.

Les grandes exploitations demeurent marginales en Casamance, à la différence d'autres zones du Sénégal, ce qui confère aux petits producteurs un rôle central dans l'approvisionnement des filières — tout en les exposant structurellement à un faible pouvoir de négociation face aux intermédiaires.

Transversalement, plusieurs contraintes reviennent de manière systémique : enclavement, pertes post-récolte, accès limité au financement et aux intrants, et pression croissante sur les ressources naturelles (salinisation, dégradation des bas-fonds, pression foncière).

2.4.2. Acteurs de la mise en marché et intermédiaires

Ci-après, un tableau récapitulatif et non exhaustif des acteurs de la mise en marché et des intermédiaires intervenant dans les filières agricoles casamançaises.

Type d'acteur	Fonction économique	Forme d'organisation dominante	Contraintes principales
<i>Collecteurs / premiers acheteurs</i>			
Collecteur villageois	Premier achat au producteur, souvent avec avance sur récolte ; assume le risque de prix	Individuel, majoritairement informel	Accès limité au financement, dépendance aux grossistes, risque sur produits périssables
Bana-bana	Commerce ambulant en zone rurale, collecte diffuse auprès de petits producteurs	Individuel, majoritairement informel	Faible capacité de stockage, dépendance aux conditions de transport, marges comprimées
Intermédiaire de courtage (coxeur)	Mise en relation acheteurs-vendeurs sur les marchés, facilitation des transactions	Individuel, rôle informel mais reconnu	Rôle en mutation, concurrence des circuits directs, rémunération non formalisée
<i>Grossistes / demi-grossistes</i>			
Grossiste local	Achat en volume, redistribution vers détaillants depuis les marchés urbains ou hebdomadaires	Semi-formel à formel, variable	Risque de pertes sur périssables, dépendance aux collecteurs, accès au financement
Demi-grossiste	Niveau intermédiaire entre collecteur et détaillant, redistribution à plus petite échelle	Semi-formel à informel, variable	Marges faibles, faible pouvoir de négociation
<i>Agrégateurs</i>			

Agrégateur privé	Consolidation de l'offre de plusieurs producteurs pour un acheteur unique, parfois en contract farming	Formel, modèle émergent en Casamance	Modèle peu développé, difficultés de fidélisation des producteurs, accès au financement
Coopérative de commercialisation	Agrégation collective, mise en marché groupée pour améliorer le pouvoir de négociation	Structuré, cadre coopératif, formalisation variable	Faible capacité logistique, concurrence des circuits informels
<i>Logisticiens / prestataires de stockage</i>			
Transporteur de marchandises	Acheminement des produits entre zones de production et marchés (camion, camionnette, pirogue sur bolongs)	Individuel ou petit opérateur privé, majoritairement informel	État des pistes, enclavement saisonnier, absence de transport à froid
Prestataire de stockage	Mise à disposition d'espaces de stockage entre récolte et mise en marché	Rare et peu formalisé en Casamance, variable	Quasi-absence de chambres froides, infrastructures insuffisantes
<i>Détaillants</i>			
Détaillant de marché	Vente au détail sur les loumas et marchés permanents urbains	Individuel, majoritairement informel	Dépendance aux grossistes, pertes sur invendus, faible accès au crédit
Boutiquier / détaillant de quartier	Approvisionnement de proximité en milieu urbain et semi-urbain	Individuel, semi-formel, variable	Accès limité aux volumes, faible diversification de l'offre
Vendeur informel	Vente en bord de route, marchés spontanés, vente ambulante	Individuel, totalement informel	Pertes élevées, absence de protection, faible visibilité commerciale
<i>Revendeurs modernes</i>			
Supérette	Distribution de proximité urbaine, approvisionnement croissant en produits locaux frais et transformés	Formel, en développement à Ziguinchor	Exigences de régularité et de conditionnement difficiles à satisfaire par les petits producteurs
Grande surface	Distribution à grande échelle, référencement de produits locaux sous contraintes qualité et traçabilité	Formel, présence limitée en Casamance	Cahiers des charges stricts, marges imposées aux fournisseurs, faible présence hors Ziguinchor
<i>Exportateurs</i>			

Exportateur / grossiste-exportateur	Achat de volumes consolidés pour revente vers Dakar, la sous-région ou les marchés internationaux ; opère parfois aussi sur le marché local	Formel ou semi-formel, variable	Enclavement, coûts logistiques, exigences phytosanitaires, dépendance aux volumes disponibles
-------------------------------------	---	---------------------------------	---

Principaux acteurs de la mise en marché et de la distribution dans les filières agricoles casamançaises.

La mise en marché des produits agricoles en Casamance repose sur une chaîne d'intermédiaires dense et majoritairement informelle, qui s'intercale entre le producteur et le consommateur final en captant une part significative de la valeur ajoutée.

Les collecteurs villageois et bana-bana jouent un rôle structurant dans l'accès au marché pour les petits producteurs, mais leur position d'acheteurs quasi-unique en zone rurale génère une dépendance forte et un faible pouvoir de négociation côté production. Le segment des grossistes est relativement actif, notamment sur les marchés de Ziguinchor, mais reste peu capitalisé et vulnérable aux pertes sur produits périssables faute d'infrastructures de stockage adaptées.

Les agrégateurs, bien que porteurs d'un modèle plus structurant pour les producteurs, demeurent embryonnaires en Casamance.

À l'aval, l'essor progressif des supérettes et la présence de grandes surfaces à Ziguinchor introduisent de nouvelles exigences de qualité, de régularité et de conditionnement que les circuits informels peinent à satisfaire — constituant à la fois une opportunité de montée en gamme et un risque d'exclusion pour les acteurs les moins organisés.

2.4.3. Acteurs de la transformation

Ci-après, un tableau récapitulatif et non exhaustif des acteurs de la transformation intervenant dans les filières agricoles casamançaises.

Type d'acteur	Fonction économique	Forme d'organisation dominante	Contraintes principales
<i>Transformation artisanale / informelle</i>			
Transformatrice artisanale individuelle	Transformation de produits agricoles et forestiers pour vente locale (huile de palme, beurre de karité, jus de fruits, produits séchés, farine de manioc, riz étuvé...)	Individuel, informel, majoritairement féminin	Faible accès aux équipements, manque de fonds de roulement, absence de normes sanitaires formelles, marges comprimées

Unité de transformation familiale	Production semi-régulière pour autoconsommation et vente de proximité	Familial, informel	Faible capacité de production, absence de traçabilité, accès limité aux marchés élargis
Restaurateur de rue / street food	Transformation immédiate pour consommation directe, valorisation de produits locaux	Individuel, informel	Dépendance aux approvisionnements irréguliers, concurrence, absence de reconnaissance formelle
<i>Prestataires de services de transformation à façon</i>			
Opérateur de décorticage / mouture / pressage	Prestation de service aux producteurs (décorticage du riz, mouture des céréales, pressage d'oléagineux) contre rémunération en nature ou en numéraire	Individuel ou petit opérateur privé, semi-formel	Vétusté des équipements, coûts d'entretien élevés, accès à l'énergie (électricité, carburant)
<i>GIE de transformation</i>			
GIE féminin de transformation	Transformation collective de produits agricoles (jus, confitures, produits séchés, céréales transformées), partage des équipements et des coûts	Groupé, formalisation variable, majoritairement féminin	Gouvernance interne fragile, dépendance aux appuis de projets, accès aux marchés et à l'emballage
<i>TPE / micro-entreprises agroalimentaires</i>			
Micro-entreprise de transformation	Transformation de fruits, céréales ou produits halieutiques à petite échelle, parfois avec début de mise en marché structurée	Semi-formel, enregistrement variable	Accès au financement, normes sanitaires et d'étiquetage, régularité de l'approvisionnement en matière première
<i>PME agroalimentaires</i>			
PME de transformation agroalimentaire	Transformation à échelle commerciale (jus, conserves, farines, produits séchés, transformation halieutique), début de structuration commerciale et parfois d'export	Formel ou semi-formel, taille variable	Accès au financement bancaire, coûts logistiques, exigences de certification pour l'export, concurrence des produits importés
<i>Grandes unités / agro-industriel</i>			

Unité agro-industrielle	Transformation à grande échelle de produits agricoles (anacarde, mangue, maïs), création de valeur ajoutée locale, orientation export possible	Formel, capitalistique, présence limitée en Casamance	Investissements lourds, dépendance aux volumes de matière première, infrastructures énergétiques et logistiques insuffisantes
Unité portée par un programme public / agropole	Transformation industrielle développée dans le cadre de programmes publics (Agropole Sud), filières prioritaires mangue, anacarde, maïs	Formel, partenariat public-privé	Dépendance aux financements publics, risque de non-pérennisation après fin du programme, mise en œuvre progressive

Principaux acteurs de la transformation dans les filières agricoles casamançaises.

Le secteur de la transformation agroalimentaire en Casamance est dominé par des acteurs informels et artisanaux, opérant à faible échelle avec des moyens limités. Les femmes y jouent un rôle central et structurant, aussi bien dans la transformation individuelle que dans les GIE collectifs — ce qui en fait un levier direct pour les objectifs d'inclusion économique du projet YITO.

La transformation à façon (décorticage, mouture, pressage) constitue un maillon discret mais indispensable de la chaîne, en permettant aux petits producteurs d'accéder à des capacités de transformation qu'ils ne peuvent pas financer individuellement. Sa fragilité — équipements vétustes, dépendance énergétique — représente un point de vulnérabilité systémique pour plusieurs filières.

Le segment PME reste embryonnaire en Casamance, freiné par un accès au financement difficile et des exigences de certification que peu d'opérateurs locaux peuvent satisfaire. L'agro-industriel, quasi-absent jusqu'à récemment, connaît une dynamique nouvelle portée par l'Agropole Sud sur les filières mangue, anacarde et maïs — mais cette dynamique reste fragile, dépendante de financements publics et d'une mise en œuvre encore incomplète.

Ainsi, le faible taux de transformation locale constitue l'une des contraintes structurelles majeures de l'économie agricole casamançaise : une part significative de la production part brute vers Dakar ou à l'export, sans création de valeur ajoutée sur place.

2.4.4. Institutions publiques et dispositifs d'appui

Ci-après, un tableau récapitulatif et non exhaustif des institutions publiques et dispositifs d'appui au service des filières agricoles casamançaises.

Structure	Missions principales	Échelle d'intervention	Pertinence pour les filières casamançaises
<i>Services techniques déconcentrés de l'État</i>			
DRDR (Direction régionale du développement rural)	Encadrement technique des producteurs, appui à la planification agricole régionale, collecte de données sur les filières	Régionale (une par région)	Interlocuteur institutionnel central pour toutes les filières ; source de données et d'orientation technique
Services départementaux du développement rural (SDDR)	Déclinaison opérationnelle de la DRDR au niveau départemental, suivi de terrain	Départementale	Point de contact de proximité pour les producteurs et les projets terrain
Inspection régionale des eaux et forêts	Gestion des ressources forestières, contrôle de l'exploitation, appui aux filières PFNL	Régionale	Pertinent pour les filières karité, huile de palme, produits forestiers non ligneux
Services régionaux de l'élevage	Encadrement sanitaire et technique, vaccination, appui aux filières animales	Régionale	Pertinent pour filières lait, viande, volaille
ANCAR (Agence nationale de conseil agricole et rural)	Conseil agricole et rural décentralisé à la demande des producteurs et OPA, renforcement de capacités, mise en relation avec les structures d'appui	Nationale avec directions de zone couvrant l'ensemble du territoire, dont la Casamance	Appui technique direct aux producteurs et organisations ; interface avec les autres structures d'appui
<i>Structures consulaires</i>			
Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture (CCIA)	Représentation des opérateurs économiques, appui aux entreprises locales, promotion de l'investissement, gestion d'infrastructures économiques	Régionale — CCIA de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda	Interface entre secteur privé et État ; pertinent pour l'ensemble des acteurs des filières : production, transformation, commercialisation
<i>Structures de financement public</i>			
DER/FJ (Délégation générale à l'entrepreneuriat rapide des femmes et des jeunes)	Financement et accompagnement des jeunes et femmes entrepreneurs, accès aux fonds publics	Nationale avec antennes régionales en Casamance	Directement ciblé sur les publics YITO ; financement de projets agro-alimentaires et agricoles

FONGIP (Fonds de garantie des investissements prioritaires)	Garantie de prêts pour PME et entrepreneurs, facilitation d'accès au crédit bancaire	Nationale, opérations via banques partenaires	Pertinent pour les PME de transformation cherchant un financement bancaire
FONSIS (Fonds souverain d'investissements stratégiques)	Investissement dans des projets structurants à fort potentiel économique ; convention récente avec la SODAGRI pour le projet Agribeta en Casamance	Nationale, projets d'envergure	Pertinent pour les projets agro-industriels structurants ; hors de portée des petits acteurs et GIE
CNCAS (Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal)	Financement agricole et rural, octroi de crédits de campagne et d'équipement aux producteurs et organisations agricoles, collecte de l'épargne rurale	Nationale avec agences régionales	Principal outil de crédit agricole institutionnel ; interlocuteur clé pour le financement des campagnes et des investissements dans les filières
<i>Structures de planification, d'aménagement et de développement</i>			
ARD (Agence régionale de développement)	Appui à la planification territoriale, coordination des acteurs du développement local, interface entre collectivités et projets	Régionale (une par région)	Coordination des dynamiques de développement ; interface avec les collectivités territoriales
SODAGRI (Société de développement agricole et industriel)	Développement agricole intégré, aménagements hydro-agricoles, appui à l'organisation de l'espace rural ; lettres de mission en cours de révision depuis octobre 2024	Régionale — couvre Ziguinchor, Sédhiou, Kolda (et Kédougou, Tambacounda)	Acteur clé pour les filières riz et maraîchage irrigué ; dynamique récente avec le projet Agribeta (convention FONSIS, décembre 2025)
Agropole Sud / PZTA-Sud	Développement agro-industriel en Casamance, filières prioritaires mangue, anacarde, maïs ; construction de modules agro-industriels régionaux	Régionale (Ziguinchor, Sédhiou, Kolda)	Synergies possibles avec YITO sur les filières communes ; acteur structurant pour la montée en gamme de la transformation
<i>Collectivités territoriales</i>			
Communes	Gestion du foncier local, appui aux initiatives économiques, gestion des marchés hebdomadaires	Locale	Rôle dans l'accès au foncier et l'organisation des marchés

Conseils départementaux	Planification du développement local, financement de projets territoriaux	Départementale	Portage politique des dynamiques filières au niveau territorial
<i>Recherche et formation</i>			
ISRA (Institut sénégalais de recherches agricoles)	Recherche agronomique appliquée, développement variétal, transfert de technologies aux filières	Nationale avec stations régionales, présence confirmée en Casamance	Référence technique pour les filières végétales et animales
ITA (Institut de technologie alimentaire)	Recherche en transformation agroalimentaire, développement de procédés	Nationale (siège Dakar)	Ressource technique pour les acteurs de la transformation ; intervention terrain limitée en Casamance
Université Assane Seck de Ziguinchor	Formation supérieure, recherche appliquée locale	Locale / régionale	Vivier de compétences locales ; partenaire potentiel pour études et appui technique

Principales institutions publiques et dispositifs d'appui interagissant avec les chaînes de valeurs agricoles casamançaises.

L'environnement institutionnel et d'appui des filières agricoles casamançaises est relativement dense, avec une présence de l'État à plusieurs échelles — du service technique départemental jusqu'aux structures nationales de financement et de planification. Son efficacité reste cependant inégale selon les régions et les filières, Sédhiou et Kolda étant structurellement moins bien dotées que Ziguinchor en termes de capacités opérationnelles.

Du côté du financement, les dispositifs publics existants (DER/FJ, FONGIP, CNCAS) couvrent un spectre large d'acteurs — des jeunes entrepreneurs aux PME agroalimentaires — et constituent des points d'entrée réels pour les porteurs de projets structurés. Le défi principal reste l'accès effectif : la formalisation exigée exclut encore une large part des acteurs informels, ce qui pose la question de l'accompagnement à la structuration comme préalable à l'accès aux financements.

La dynamique la plus prometteuse est sans doute celle portée par la SODAGRI et l'Agropole Sud, qui dessinent une vision agro-industrielle pour les filières mangue, anacarde et maïs. Les investissements engagés — modules agro-industriels régionaux, convention SODAGRI-FONSIS pour le projet Agribeta — créent des conditions nouvelles pour la montée en gamme de la transformation locale, à condition que la mise en œuvre suive le rythme des ambitions affichées.

Enfin, les collectivités territoriales et les structures consulaires jouent un rôle de proximité souvent sous-estimé : gestion des marchés hebdomadaires, accès au foncier, promotion des investissements locaux — autant de leviers qui conditionnent directement les conditions d'exercice des acteurs des filières au quotidien.

2.4.5. Organisations professionnelles et société civile

Ci-après, un tableau récapitulatif et non exhaustif des organisations professionnelles et de société civile en interaction avec les filières agricoles casamançaises.

Structure	Missions principales	Échelle d'intervention	Pertinence pour les filières casamançaises
<i>Organisations professionnelles agricoles</i>			
Interprofessions filières (ICAS — anacarde, AISMA — mangue)	Représentation de l'ensemble des acteurs d'une filière, régulation, plaidoyer, services communs	Nationale avec ancrage fort en Casamance	Structuration des filières prioritaires ; interlocuteurs collectifs pour les politiques publiques et la mise en marché
APPIGMAC (Association pour la protection et la promotion de l'IG madd de Casamance)	Gestion et promotion de l'indication géographique protégée du madd, contrôle qualité, valorisation	Régionale (Ziguinchor, Sédhio, Kolda)	Modèle de structuration d'une filière PFNL ; référence pour la valorisation de produits locaux identitaires
FONGS — Action paysanne et membres casamançais (AJAC Ziguinchor, AJAC Kolda, CADEF, EGAD, FADECBA...)	Représentation des organisations paysannes, plaidoyer agricole, renforcement des capacités des organisations de base	Nationale avec membres actifs en Casamance	Voix des organisations de base ; interface entre producteurs et politiques agricoles
CNCR (Conseil national de concertation et de coopération des ruraux)	Cadre national de dialogue entre organisations paysannes et État, plaidoyer pour l'agriculture familiale	Nationale	Interlocuteur politique de référence pour les organisations paysannes ; cadre de concertation au niveau national
<i>ONG internationales et nationales avec présence en Casamance</i>			
ONG internationales et nationales (ENDA Graf/Pronat, GRET, SOS Sahel, Action contre la Faim, GRDR, OFAD Nafooré, Panafricare...)	Appui aux filières agricoles, sécurité alimentaire, aménagement de vallées, renforcement des organisations paysannes, gestion des ressources naturelles	Variable selon ONG — présence confirmée en Casamance	Acteurs de mise en œuvre de projets ; porteurs de financements extérieurs ; appui technique aux filières et aux producteurs

<i>ONG et associations locales casamançaises</i>			
ONG et associations locales (Cause Première, ETDS, APRAN-SDP, ER.F.D.L, FODDE...)	Appui au développement local, structuration des filières, appui aux femmes et aux jeunes, valorisation des produits locaux, gestion des ressources naturelles	Locale à régionale, ancrées en Casamance	Connaissance fine du terrain local ; portage de dynamiques communautaires ; membres du consortium YITO pour certaines
<i>Organisations de femmes</i>			
ROPROCAS (Réseau des organisations des femmes productrices de la Casamance)	Fédération de groupements féminins impliqués dans la production céréalière, le maraîchage, l'élevage et la transformation ; promotion de l'agroécologie	Régionale — Kolda et Sédhiou principalement , ~70 organisations	Acteur structurant pour les filières à forte présence féminine ; interlocuteur collectif des femmes productrices
Groupements de Promotion Féminine (GPF)	Organisation de base des femmes rurales pour la production agricole, l'épargne et les activités génératrices de revenus	Locale, très répandus en Casamance notamment dans le maraîchage et la riziculture	Forme d'organisation féminine la plus diffuse sur le terrain ; point d'entrée privilégié pour les enquêtes auprès des femmes productrices
<i>Structures d'appui à l'entrepreneuriat et à l'innovation</i>			
Incubateurs et structures d'accompagnement (JógJëf, Innov'Zig, Baziness Lands)	Accompagnement de jeunes entrepreneurs, formation, mise en réseau, accès au financement, appui à l'innovation agri et agroalimentaire	Locale — Ziguinchor principalement , Baziness Lands couvre les 3 régions	Appui à l'émergence de jeunes entrepreneurs agricoles et agro-alimentaires ; publics cibles YITO

Principales organisations professionnelles et de la société civile interagissant avec les chaînes de valeurs agricoles casamançaises.

Le tissu des organisations professionnelles et de la société civile en Casamance est à la fois riche et fragmenté. Les interprofessions filières — ICAS pour l'anacarde, AISMA pour la mangue — constituent des avancées récentes et significatives dans la structuration du dialogue entre acteurs économiques, même si leur ancrage territorial en Casamance reste à consolider face à des filières encore largement dominées par des circuits informels et des rapports de force déséquilibrés.

Les ONG internationales et nationales présentes sur le territoire jouent un rôle de catalyseur indéniable : elles portent des financements, des méthodes et des dynamiques de structuration que les acteurs locaux ne pourraient pas mobiliser seuls. Leur limite structurelle est connue — dépendance aux cycles de projets, risque de discontinuité — mais leur présence active en Casamance, notamment le GRDR, ENDA et le GRET, témoigne d'un intérêt durable pour la région.

Les organisations locales et féminines — ROPROCAS, GPF, FODDE, et les membres casamançais de la FONGS — représentent quant à elles la couche la plus ancrée dans les dynamiques productives réelles. Le ROPROCAS notamment, avec ses 70 organisations et près de 3 800 femmes dans les régions de Kolda et Sédhiou, illustre la capacité d'auto-organisation des productrices casamançaises et constitue un interlocuteur incontournable pour toute intervention ciblant les filières à forte présence féminine.

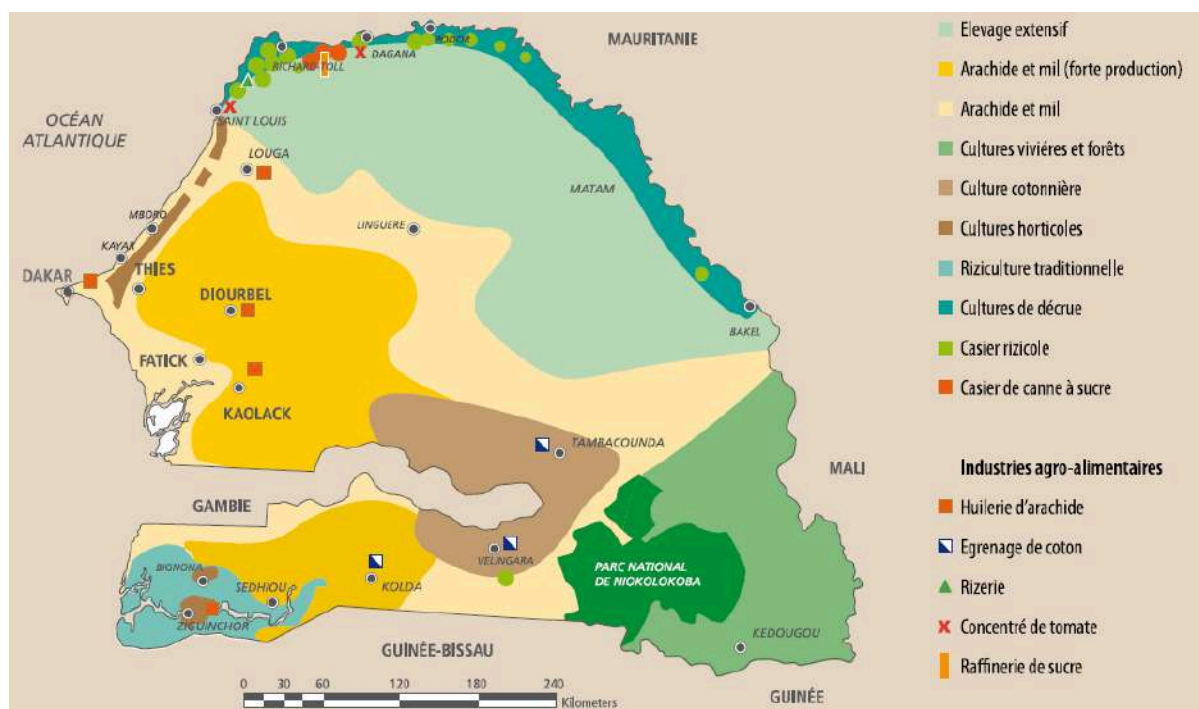
Enfin, l'émergence d'incubateurs locaux comme JógJéf, Innov'Zig et Baziness Lands signale une dynamique entrepreneuriale naissante chez les jeunes, directement en phase avec les objectifs de YITO.

3. ANALYSE COMPARATIVE ET PRIORISATION DES FILIÈRES AGRICOLES CASAMANÇAISES

3.1. Panorama synthétique des filières agricoles casamançaises

3.1.1. Filières agricoles en Casamance : vue d'ensemble

La Casamance présente un profil agricole singulier à l'échelle nationale, combinant une dotation agro-écologique favorable — pluviométrie élevée, réseau hydrographique dense, diversité des terroirs — et une pluralité de systèmes de production qui se différencient nettement d'une région à l'autre. Les ménages ruraux combinent fréquemment plusieurs activités au sein d'une même exploitation, articulant production agricole, élevage et, dans certaines zones, pêche ou transformation artisanale. L'ensemble repose sur une agriculture familiale dominante, à la fois vivrière et marchande, avec une intégration variable aux marchés locaux, régionaux et à l'export.



Les principales zones agroécologiques au Sénégal. Source : IRD

3.1.1.1. Un socle vivrier structuré autour du riz et des céréales

Le riz constitue la filière emblématique de la zone, ancrée dans les pratiques agricoles et alimentaires de la région depuis plusieurs siècles. Il est cultivé sous trois formes principales selon les terroirs : riz pluvial de bas-fonds, riz de mangrove en Basse Casamance, et riz irrigué dans le bassin de l'Anambé à Kolda. Malgré un potentiel rizicole estimé à plus de 120 000 hectares de vallées non encore exploités en Basse Casamance, la production reste inférieure à la demande locale, avec des contraintes techniques et foncières significatives — salinisation, abandon des digues, manque d'entretien des aménagements. Les céréales sèches — mil, maïs, sorgho — complètent le dispositif vivrier, avec une importance particulière dans les systèmes de Kolda et Sédhiou. Le fonio, culture de niche à fort ancrage local, se distingue notamment dans la région de Sédhiou. Ainsi, selon l'ONUDI, les superficies emblavées en fonio ont connu une hausse de 23%, passant de 3 078 hectares en 2016 à 4 000 hectares en 2021.



Le mil et le riz, deux filières céréalières centrales dans l'agriculture casamançaise.

3.1.1.2. Des filières de rente en recomposition

L'arachide reste présente dans les trois régions, mais occupe une place moins structurante qu'au nord du pays. Elle coexiste avec des filières de rente en expansion, au premier rang desquelles l'anacarde, dont la progression est rapide sur les plateaux de l'ensemble de la zone. La Casamance contribue significativement à la production nationale d'anacarde — filière d'export vers l'Asie — mais la transformation locale reste marginale.



L'anacarde, filière à fort potentiel en Casamance, qui peine toutefois à capter la valeur ajoutée par manque de transformation locale.

Le coton, filière structurée par la Sodefitex, conserve un rôle important à Kolda. L'arboriculture fruitière — mangue, banane, agrumes, papaye — est bien représentée dans les régions de Ziguinchor et Sédhiou ; la filière mangue en particulier, avec des flux d'export vers l'Europe entre mai et août, constitue un débouché commercial documenté pour la zone.

3.1.1.3. L'horticulture, filière de marché en développement

Le maraîchage — tomate, piment, poivron, aubergine, oignon — se développe autour des centres urbains, notamment Ziguinchor, et dans les périmètres irrigués. Les produits alimentent les marchés locaux et régionaux, avec des flux vers Dakar via les collecteurs « bana-bana ». Cette filière reste contrainte par la maîtrise de l'eau, la conservation post-récolte et l'accès aux marchés.



Le périmètre maraîcher autour de Ziguinchor est en plein développement.

3.1.1.4. La pêche, filière de poids en Basse Casamance

La pêche artisanale maritime et estuarienne constitue une filière majeure pour la région de Ziguinchor, adossée au réseau des bolongs, du fleuve Casamance et de la façade atlantique (Kafountine, Elinkine, Diogué, Cap-Skiring). Une part importante des produits est transformée artisanalement — fumage, séchage, salage — et commercialisée vers l'intérieur du pays et les pays de la sous-région. La filière huîtres de palétuviers, portée par les femmes diola, constitue une activité complémentaire économiquement et culturellement significative. Sédhiou et Kolda, sans façade maritime, s'approvisionnent principalement via le mareyage en provenance de Ziguinchor, mais disposent d'une pêche continentale réelle — à Sédhiou, où le fleuve Casamance navigable et le Soungrougrou offrent des zones de pêche en eau douce et estuarienne, et dans une moindre mesure à Kolda, où le réseau hydrographique est dense mais la pêche reste peu organisée commercialement.

3.1.1.5. L'élevage, filière transversale sous-valorisée

L'élevage est présent dans les trois régions, avec un profil agrosylvopastoral dominant à Kolda et Sédhiou — bovins, petits ruminants, volailles, transhumance — et une filière porcine plus active autour des centres urbains de Ziguinchor. Il constitue un actif de sécurisation pour les ménages ruraux, mais reste largement conduit en mode extensif, avec des marges de progression importantes en matière de santé animale, d'alimentation et de transformation.

3.1.1.6. L'huile de palme, filière artisanale à fort ancrage territorial

La Casamance concentre l'essentiel des peuplements naturels de palmier à huile du Sénégal, estimés à environ 50 000 hectares, localisés principalement en Basse et Moyenne Casamance le long du fleuve. La filière repose sur des palmiers sauvages intégrés aux massifs agroforestiers et sur une transformation artisanale assurée quasi exclusivement par des groupements féminins. La production — huile de palme rouge et huile de palmiste — est difficile à chiffrer du fait d'un volume important d'autoconsommation et de vente informelle, mais elle représente une source de revenus significative pour de nombreux ménages ruraux.



À gauche : palmier à huile. À droite : huile de palme rouge transformée artisanalement et vendue dans les marchés à Sédhiou.

La valorisation de cette filière présente un intérêt agroécologique direct : en rendant l'arbre sur pied économiquement rentable, elle constitue un levier de préservation des palmeraies face aux pressions du défrichement et de l'extension des vergers d'anacardiers.

3.1.1.7. Les produits forestiers non ligneux, filière multi-produits à fort ancrage territorial

Les produits forestiers non ligneux (PFNL) constituent une filière transversale souvent sous-estimée dans les analyses sectorielles, mais particulièrement structurante en Casamance. La région concentre une biodiversité forestière remarquable qui génère une gamme diversifiée de produits collectés et commercialisés : madd, ditakh, néré, soump, miel sauvage, noix de karité, feuilles et écorces à usage médicinal.



Quelques PFNL locaux : Néré (oule), dont on utilise à la fois la pulpe et les graines, ditakh, madd, soump, bouye, solom.

Ces produits alimentent à la fois l'autoconsommation des ménages ruraux et des circuits commerciaux locaux et régionaux, avec des flux vers Dakar et parfois vers la diaspora. La filière est majoritairement portée par les femmes, qui assurent la collecte, la transformation primaire et la commercialisation. Son intérêt va au-delà de la valeur économique directe : en rendant l'arbre sur pied plus rentable que sa coupe, la valorisation des PFNL constitue un levier de préservation des écosystèmes forestiers et de résilience climatique, cohérent avec les objectifs de développement durable affichés par les programmes d'appui à la Casamance.

3.1.1.8. *Des logiques spatiales différenciées*

Ces filières ne se répartissent pas de manière homogène sur le territoire. La Basse Casamance se distingue par une forte articulation entre agriculture, pêche et transformation artisanale, avec un ancrage rizicole et halieutique marqué. La Moyenne et la Haute Casamance présentent des systèmes davantage agrosylvopastoraux, où les céréales pluviales, les cultures de rente et l'élevage occupent une place plus importante. Ces différenciations territoriales sont détaillées dans les sections suivantes.

3.1.2. Focus : région de Ziguinchor

3.1.2.1. *La région de Ziguinchor : aperçu agricole et territorial*

La région de Ziguinchor se caractérise par un modèle agro-forestier singulier, où l'exploitation familiale constitue le socle de la production rurale. L'agriculture y est principalement pluviale et de petite échelle : 88 % des ménages agricoles cultivent sur des parcelles de moins d'un hectare, et moins de 4 % dépassent les trois hectares (DAPSA, 2020). Cette micro-parcellisation s'accompagne d'une grande diversité des systèmes de production, combinant cultures vivrières, élevage extensif et produits de cueillette, avec une intégration marquée des arbres dans les champs.

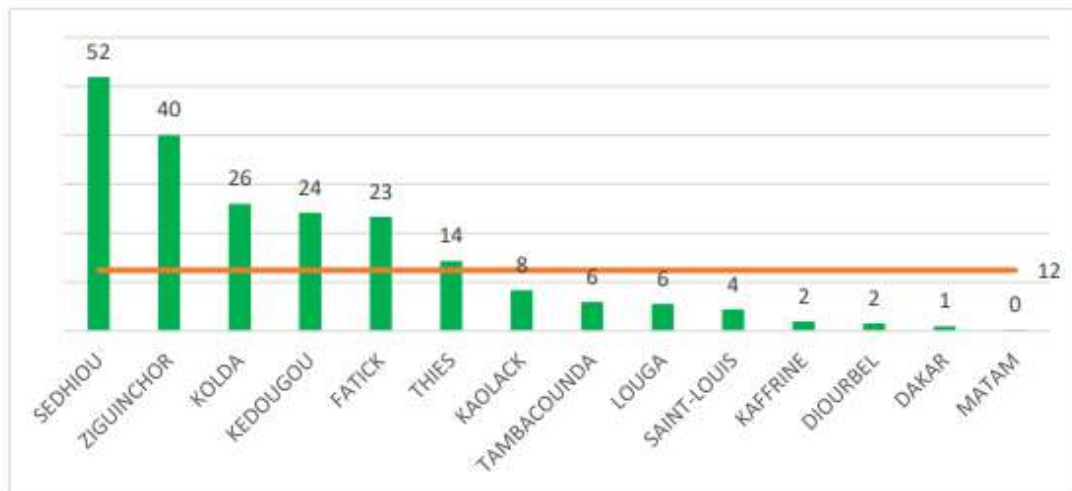


Découpage administratif de la région de Ziguinchor.

Le paysage agricole régional se différencie selon les spécificités géographiques et hydrologiques des trois départements. Bignona, le plus vaste, concentre l'essentiel des cultures pluviales — arachide, mil, maïs — et s'affirme comme le principal pôle d'arboriculture, notamment pour la mangue et l'anacarde. Oussouye se distingue par une riziculture traditionnelle de mangrove et de bas-fonds très ancrée, complétée par l'exploitation des palmeraies. Le département de Ziguinchor, plus urbain, est davantage orienté vers le maraîchage et les vergers périurbains.

Les principaux produits agricoles de la région sont le riz — cultivé principalement pour l'autoconsommation — et l'arachide, culture de rente (DAPSA, 2017). Les ménages

développent par ailleurs des stratégies complémentaires diversifiées : horticulture, arboriculture fruitière et pêche (FAO, 2022).



Proportion des ménages pratiquant l'arboriculture fruitière (%). Source : DAPSA, 2023

La région de Ziguinchor se distingue par une forte implication des ménages dans les cultures fruitières (40 %), nettement supérieure à la moyenne nationale (12 %), confirmant le rôle structurant de l'arboriculture dans les systèmes agricoles locaux. Cette dynamique s'inscrit plus largement dans le profil de la Casamance, où les conditions agro-climatiques favorisent un développement marqué des filières fruitières, en particulier à Sédhiou et Ziguinchor. La production reste majoritairement non motorisée ; une minorité de producteurs a recours aux intrants conventionnels, tandis que près de la moitié pratique des techniques de conservation des sols — jachère, pâturage rotationnel (DAPSA, 2020). Cette combinaison de systèmes fait de la région de Ziguinchor un bassin de production agricole parmi les plus diversifiés du Sénégal.

3.1.2.2. Principales filières agricoles et rurales de la région de Ziguinchor

Filières dominantes

Les filières suivantes constituent le socle productif de la région :

- **Riz** : filière emblématique de la région, cultivée par la quasi-totalité des ménages agricoles. Ziguinchor est la 4ème région productrice de riz du Sénégal avec 229 825 tonnes de riz paddy en 2023/2024, représentant 16 % de la récolte nationale sur 69 630 ha (ANSD). Trois systèmes coexistent : riz de mangrove dans les bolongs et estuaires (département d'Oussouye principalement), riz de bas-fonds dans les vallées, et riz pluvial sur les plateaux. La production est majoritairement manuelle et traditionnelle, destinée à l'autoconsommation. Un projet de réhabilitation du barrage d'Affiniam et d'aménagement de 4 500 ha supplémentaires est en cours dans le cadre du PDCVR.
- **Pêche et transformation halieutique** : filière majeure de la région, Ziguinchor occupe la 3^e place nationale après Dakar et Thiès, avec des débarquements annuels d'environ 75 000 tonnes (Inspection régionale des pêches). Kafountine est le premier site de débarquement, suivi d'Elinkine, Cap Skirring et Ziguinchor ville. La pratique halieutique est largement diffusée au sein des ménages ruraux : environ 41,9 %

déclarent des activités liées à la pêche maritime, 35,0 % à la pêche en eau douce et 25,9 % à la collecte de crustacés d'eau douce (EAA, 2022–2023), illustrant la diversité des systèmes halieutiques entre littoral, fleuve et bolongs. Une part importante des produits est transformée artisanalement — fumage, séchage, salage — et commercialisée vers Kolda, Sédhiou, Dakar et les pays de la sous-région. La filière souffre d'un manque d'unités de transformation modernes, l'essentiel de la production transitant vers d'autres destinations sans valorisation locale.

- **Anacarde** : filière de rente importante, principalement concentrée dans le département de Bignona (arrondissement de Niaguis). Avec environ 50 000 ha estimés, Ziguinchor est la troisième région productrice de Casamance en superficie, contrainte par son taux d'urbanisation élevé (51,1 %). Elle se distingue cependant par les meilleurs rendements à l'hectare de la région Casamance (385 kg/ha — Ngom, 2017) et par le KOR le plus élevé de Casamance. La transformation locale ne dépasse pas 5 %, l'essentiel étant exporté en noix brutes vers l'Asie. Ziguinchor reste le hub historique de commercialisation et de transformation — l'Agropole Sud et le PACAS y ciblent explicitement le développement de la transformation locale.
- **Maraîchage** : filière dynamique, particulièrement en zones périurbaines autour de Ziguinchor et dans les périmètres irrigués. Bénéficie de la proximité d'une agglomération de près de 350 000 habitants et de débouchés vers les marchés régionaux et Dakar via les bana-bana. Les cultures dominantes sont la tomate, le piment, le poivron, l'aubergine, le gombo et l'oignon. Les données EAA (2022–2023) confirment la diffusion large de ces cultures au sein des ménages agricoles : l'oignon concerne environ 58 % des exploitations irriguées, le gombo 31 %, le diakhatou 21 %, le bissap 19 % et le piment 15 %, illustrant une forte diversification des productions maraîchères. Des périmètres maraîchers collectifs ont été mis en place par le CICR et le PAPSEN, exploités majoritairement par des groupements féminins.
- **Mangue** : bassin de production majeur, avec Bignona comme département central. Superficie estimée entre 4 800 et 5 200 ha pour une production de 26 200 à 33 000 tonnes (est. 2022). Filière d'export vers Dakar et l'Europe entre mai et août. Les problèmes phytosanitaires — mouche des fruits — constituent un risque important avec des pertes parfois significatives sur les récoltes. La transformation locale reste peu développée.
- **Agrumes** : oranges, mandarines, pamplemousses et citrons, présents dans les vergers de Bignona et Ziguinchor. Superficie estimée entre 600 et 800 ha pour une production de 6 000 à 8 000 tonnes (est. 2022). Débouchés principalement locaux et régionaux. Filière confrontée aux mêmes contraintes de collecte et de transformation que la mangue — une part importante de la production se perd faute de circuits organisés.
- **Arachide** : culture de rente pluviale couvrant 32 013 ha pour une production de 40 587 tonnes en 2022 (DAPSA, 2022), avec une concentration dans le département de Bignona. Moins structurante qu'au Bassin arachidier, elle reste importante pour la génération de revenus monétaires et la rotation culturale, et donne lieu à une transformation artisanale locale.
- **Huile de palme** : filière artisanale importante à Oussouye et dans certaines zones de Bignona, adossée aux peuplements naturels de palmiers sauvages. Transformation assurée quasi exclusivement par des groupements féminins. Intérêt agroécologique direct — valoriser l'arbre sur pied limite le défrichement.

Filières secondaires

Les filières suivantes, moins structurantes en volume, contribuent aux revenus ruraux et présentent des marges de progression identifiées :

- **PFNL** : filière transversale portée majoritairement par les femmes, avec une gamme diversifiée de produits — madd, ditakh, bouye, tole, soump, néré, oule, miel sauvage — à forte valeur nutritionnelle et commerciale. Flux vers les marchés locaux, Dakar et la diaspora. Potentiel de valorisation encore sous-exploité. Les récoltes 2023 se situaient, toutes catégories confondues, à 1 734 tonnes (DAPSA, 2023).
- **Banane** : présente dans les vergers et périmètres irrigués de la région, avec des débouchés sur les marchés locaux et régionaux. Filière secondaire à Ziguinchor, le bassin principal de production nationale étant Tambacounda (80 % de la production nationale). Les contraintes restent la qualité des routes, la périssabilité et la concurrence de la banane importée.
- **Céréales sèches** (mil, maïs, sorgho) : cultivées principalement sur les plateaux de Bignona en complément du riz. En 2022 : maïs 2 805 ha pour 7 827 t, mil 4 711 ha pour 4 815 t, sorgho 588 ha pour 520 t (ANSD, 2022). Ces volumes modestes confirment le rôle secondaire des céréales sèches dans une région où le riz domine.
- **Aquaculture et huîtres de palétuviers** : Ziguinchor se démarque avec 6 % des ménages agricoles pratiquant l'aquaculture (EAA, 2022-2023), l'un des taux les plus élevés du Sénégal. L'élevage d'huîtres de palétuviers s'inscrit dans la continuité de la pratique traditionnelle des femmes diola. Filière encore peu structurée mais disposant d'un potentiel reconnu, notamment en lien avec la préservation de la mangrove.
- **Élevage** : l'élevage à Ziguinchor se distingue par la prédominance des porcins et des volailles plutôt que des bovins — spécificité culturelle forte de la Basse Casamance. La filière porcine est particulièrement active, avec un nombre moyen de 16 têtes par ménage éleveur, l'un des plus élevés du Sénégal (EAA, 2022-2023). Bovins et petits ruminants sont présents mais dans des proportions moindres que dans les régions de Kolda et Sédhiou. L'élevage joue un rôle de capitalisation et de sécurisation pour les ménages.

Sous-région	Filières principales	Autres filières notables
Ziguinchor	Riz (bas-fonds, mangrove, pluvial), pêche artisanale et transformation halieutique, anacarde, maraîchage, mangue, agrumes, arachide, huile de palme	PFNL (madd, ditakh, bouye, tole, soump...), banane, céréales sèches (mil, maïs, sorgho), aquaculture et huîtres de palétuviers, élevage (porcins, volailles, bovins, petits ruminants)
Sédhiou	Riz pluvial de bas-fonds, anacarde, banane, céréales pluviales (mil, maïs, sorgho), arachide, mangue	Maraîchage, fonio, élevage (bovins, petits ruminants, porcs, volailles), aquaculture et pêche continentale, huile de palme, PFNL (bouye, madd, néré...), halieutique (pêche continentale et mareyage)
Kolda	Céréales pluviales (mil, maïs, sorgho), riz pluvial et irrigué, arachide, coton, anacarde, élevage bovin (viande et lait), élevage petits ruminants et volailles, élevage porcin, mangue	Agrumes, banane, maraîchage, fonio, sésame, niébé et manioc, cuir et peaux, PFNL (bouye, madd, néré...), halieutique (pêche continentale et mareyage)

3.1.3. Focus : région de Sédhiou

3.1.3.1. *La région de Sédhiou : aperçu agricole et territorial*

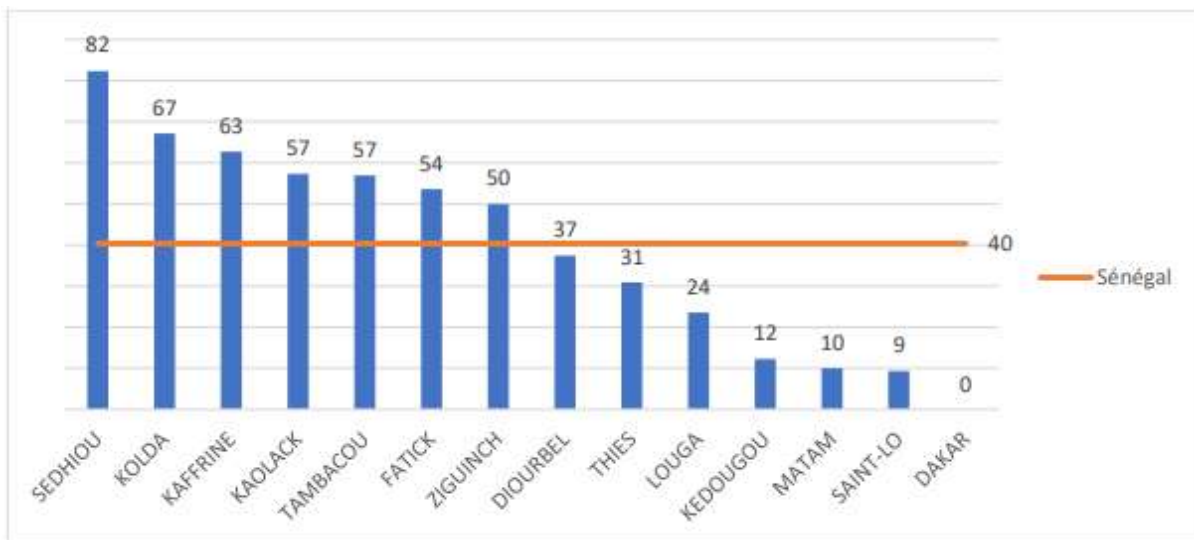
La région de Sédhiou se caractérise par une agriculture familiale à dominante pluviale, insérée dans un paysage agraire où forêts et plateaux occupent une place majeure (DAPSA, 2021). Les exploitations y sont majoritairement de petite échelle, bien que les surfaces cultivées soient légèrement supérieures à celles de Basse Casamance, avec une majorité d'exploitations oscillant entre 1,5 et 3 hectares (ANSD, 2024). La région bénéficie d'une pluviométrie annuelle dépassant 1 100 mm et d'un potentiel foncier encore largement sous-exploité, ce qui en fait l'un des bassins de production les plus fertiles du Sénégal (ANSD, 2024).

Le paysage agricole se structure autour d'une trilogie plateaux-pentes-bas-fonds qui conditionne les systèmes de culture (SANÉ, 2019). Les plateaux portent les céréales pluviales — mil, maïs, sorgho — et l'arachide, tandis que les pentes de vallées et bas-fonds sont le domaine de la riziculture pluviale, culture emblématique de la région. Le potentiel rizicole aménageable est estimé à environ 56 000 hectares, dont 36 000 ha en vallées, mais reste soumis à des contraintes de salinisation, d'ensablement et d'acidification (DAPSA, 2024). Le fonio constitue par ailleurs une culture vivrière de niche à fort ancrage local, avec des superficies emblavées en progression dans la région — estimées à environ 4 000 hectares en 2021 contre 3 078 hectares en 2016 (ONUDI, 2022) — et un potentiel de valorisation commerciale encore peu exploité. La différenciation départementale est marquée : Bounkiling, au nord, s'affirme comme le bastion de l'anacarde et des cultures sèches ; Goudomp, surnommé le "Balantacounda", est le pivot de la riziculture régionale et un pôle majeur pour la production de bananes le long du fleuve ; le département central de Sédhiou combine arboriculture fruitière et maraîchage de décrue sur les rives de la Casamance.



Découpage administratif de la région de Sédhiou.

La filière anacarde occupe une place déterminante : Sédhiou fournit environ 40 % de la production nationale de noix de cajou, avec des rendements moyens de 280 kg par hectare (NGOM, 2017). L'arboriculture fruitière — manguiers, bananiers, agrumes — et le maraîchage se développent dans les zones mieux desservies, appuyés par des programmes comme le PAPSEN. Le Domaine Agricole Communautaire de Séfa, couvrant environ 2 000 hectares, illustre la volonté de structurer des pôles de production plus intensifs intégrant cultures vivrières, horticulture et formation des jeunes.



Proportion des exploitations ayant pratiqué l'agroforesterie au cours des 12 derniers mois (%). Source : DAPSA, 2023.

La région de Sédhiou se distingue par une très forte pratique de l'agroforesterie, avec environ 82 % des exploitations concernées, un niveau nettement supérieur à la moyenne nationale (40 %). Kolda et plus largement la Casamance se situent également parmi les zones les plus engagées, avec des taux compris entre 50 % et 67 %. Cette prévalence s'explique en partie par la présence d'écosystèmes forestiers et arborés plus denses, ainsi que par des systèmes agricoles traditionnels intégrant l'arbre comme ressource productive (fertilité des sols, alimentation, revenus complémentaires).

La région bénéficie par ailleurs de peuplements naturels de palmier à huile, dont l'exploitation artisanale par les groupements féminins — notamment dans les zones de Moyenne Casamance comme le département de Goudomp — constitue une source de revenus complémentaire pour les ménages ruraux. L'élevage extensif — bovins, petits ruminants, volailles — complète ces systèmes en jouant un rôle de capitalisation et de sécurisation pour les ménages ruraux.

3.1.3.2. Principales filières agricoles et rurales de la région de Sédhiou

Filières dominantes

Les filières suivantes constituent le socle productif de la région :

- **Riz pluvial de bas-fonds** : culture emblématique de la Moyenne Casamance, Sédhiou est la 2^e région productrice de riz pluvial du Sénégal, avec 99 260 ha

cultivés pour une production de 357 040 tonnes en 2022 (SIET, 2022). Le potentiel aménageable est estimé à environ 56 000 hectares dont 36 000 ha en vallées, mais reste partiellement exploité du fait de contraintes de salinisation, d'ensablement et d'acidification. La production est majoritairement destinée à l'autoconsommation. Le département de Goudomp (Balantacounda) concentre l'essentiel du potentiel rizicole de la région.

- **Anacarde** : filière dominante et identitaire de la région. Avec environ 110 000 ha estimés et des rendements de 280 kg/ha (NGOM, 2017), Sédhiou est la première région productrice en volume — elle représenterait plus de la moitié de la production casamançaise selon certaines sources (ORSRE). Les zones clés sont Bounkiling, Goudomp et le département de Sédhiou. La commercialisation transite principalement par Ziguinchor faute d'infrastructures de stockage et de pesage suffisantes — le département de Goudomp, premier producteur régional, ne dispose pas de pont-bascule. La transformation locale reste marginale, l'essentiel étant exporté en noix brutes vers l'Asie. Deux nouvelles lignes de transformation ont été installées à Simbandi Balante en 2024 (PACAS).
- **Banane** : Sédhiou est la 2ème région productrice de banane du Sénégal, aux côtés de Kolda et derrière Tambacounda qui fournit 80 % de la production nationale. La production est particulièrement structurée dans le département de Goudomp, le long du fleuve Casamance, avec des périmètres irrigués collectifs organisés en GIE — chaque périmètre regroupant plusieurs producteurs sur des surfaces de 19 à 29,9 ha, avec un rendement moyen de 12,22 t/ha. La filière alimente principalement le marché national, avec des contraintes d'enclavement et de périssabilité du produit.
- **Céréales pluviales** (mil, maïs, sorgho) : cultures vivrières de base, cultivées sur les plateaux. En 2022 : mil sur 66 887 ha pour 143 705 t, maïs sur 43 564 ha pour 137 534 t, sorgho 26 927 ha pour 56 057 t produites (ANSD, 2022). Elles complètent le riz dans les stratégies alimentaires des ménages ruraux.
- **Arachide** : culture de rente pluviale couvrant 58 710 ha pour une production de 115 856 t en 2022 (ANSD, 2022). Importante pour la rotation culturale et les revenus monétaires des ménages.
- **Mangue** : présente dans les vergers des trois départements, avec une production estimée entre 15 000 et 20 200 t sur environ 2 800 à 3 100 ha (est. 2022). Débouchés vers les marchés locaux, régionaux et potentiellement à l'export. Filière contrainte par les problèmes phytosanitaires et logistiques communs à l'ensemble de la Casamance.

Filières secondaires

Les filières suivantes, moins structurantes en volume, contribuent aux revenus ruraux et présentent des marges de progression identifiées :

- **Maraîchage** : filière en développement, portée en grande partie par des groupements féminins. Le PAPSEN/PAIS a réalisé 20 périmètres horticoles dans la région, dont 35 hectares dans le seul département de Sédhiou, avec des productions d'oignon, salade et piment déjà opérationnelles. Le profil maraîcher régional est dominé par le gombo (67 % des ménages), le bissap (20 %), l'oignon (20 %) et le piment (11 %) (DAPSA, 2023).
- **Fonio** : culture vivrière de niche à fort ancrage local et identitaire. Les superficies emblavées sont en progression — estimées à environ 4 000 ha en 2021 contre 3 078

ha en 2016 (ANSD, 2022) — avec un potentiel de valorisation commerciale reconnu mais encore peu structuré.

- **Élevage** : bovins, petits ruminants, porcs et volailles, intégrés aux systèmes agricoles familiaux en mode extensif. Rôle de capitalisation et de sécurisation pour les ménages. Moins structurant qu'à Kolda — seulement 12 % des ménages de la région utilisent des équipements d'élevage, l'un des taux les plus faibles du Sénégal (EAA, 2022-2023).
- **Aquaculture et pêche** : Sédhiou a été déclarée Pôle Aquacole par une étude de la Conférence des Territoires de 2019. Un pôle aquacole d'une capacité annuelle de 180 tonnes a été réalisé à Diendé (commune de Diendé), composé de 50 étangs mis à disposition de GIE et d'opérateurs privés. La région est également grande productrice de crevettes. La pêche continentale est pratiquée sur le fleuve Casamance et ses affluents — Sédhiou enregistrant 78,86 % des ménages déclarant des activités de pêche en eau douce, le taux le plus élevé des trois régions (DAPSA, 2023). Le mareyage depuis Ziguinchor complète l'approvisionnement en produits de mer.
- **Huile de palme** : présente en Moyenne Casamance, avec des peuplements naturels de palmiers sauvages exploités artisanalement par des groupements féminins. Filière peu chiffrée à l'échelle de Sédhiou spécifiquement mais constituant un revenu complémentaire pour les ménages des zones forestières.
- **PFNL** : produits forestiers non ligneux estimés à environ 581 tonnes déclarées en 2023 (Service des Eaux et Forêts, Sédhiou, 2023), répartis sur une quinzaine de produits. Les plus importants en volume sont le bouye (199 t), le madd (108 t), le nététo (146 t) et les feuilles de rônier (94 t). Filière portée majoritairement par les femmes, avec des flux commerciaux vers les marchés locaux et Dakar.

Sous-région	Filières principales	Autres filières notables
Ziguinchor	Riz (bas-fonds, mangrove, pluvial), pêche artisanale et transformation halieutique, anacarde, maraîchage, mangue, agrumes, arachide, huile de palme	PFNL (madd, ditakh, bouye, tole, soump...), banane, céréales sèches (mil, maïs, sorgho), aquaculture et huîtres de palétuviers, élevage (porcins, volailles, bovins, petits ruminants)
Sédhiou	Riz pluvial de bas-fonds, anacarde, banane, céréales pluviales (mil, maïs, sorgho), arachide, mangue	Maraîchage, fonio, élevage (bovins, petits ruminants, porcs, volailles), aquaculture et pêche continentale, huile de palme, PFNL (bouye, madd, nététo, feuilles de rônier...)
Kolda	Céréales pluviales (mil, maïs, sorgho), riz pluvial et irrigué, arachide, coton, anacarde, élevage bovin (viande et lait), élevage petits ruminants et volailles, élevage porcin, mangue	Agrumes, banane, maraîchage, fonio, sésame, niébé et manioc, cuir et peaux, PFNL (bouye, madd, néré...), halieutique (pêche continentale et mareyage)

3.1.4. Focus : région de Kolda

3.1.4.1. *La région de Kolda : aperçu agricole et territorial*

La région de Kolda, située en Haute Casamance, couvre 13 721 km² et se distingue par un profil agro-sylvo-pastoral marqué, où l'intégration entre cultures pluviales et élevage constitue le fondement des systèmes de production. Les exploitations sont majoritairement familiales, avec une superficie moyenne cultivée par ménage d'environ 2,28 ha (DAPSA), dans un territoire disposant d'un potentiel de terres cultivables estimé à 450 000 hectares, dont moins de la moitié est actuellement exploitée. La main-d'œuvre familiale y est particulièrement importante — environ 6 actifs agricoles par ménage en moyenne, au-dessus de la moyenne nationale — ce qui reflète le poids des grandes familles rurales dans l'organisation du travail agricole. La région joue par ailleurs un rôle géostratégique dans les échanges régionaux, en raison de sa position frontalière avec la Gambie et la Guinée-Bissau, qui en font un carrefour naturel pour les flux de produits agricoles et animaux.



Découpage administratif de la région de Kolda.

Le paysage agricole s'articule autour de trois zones aux vocations complémentaires. Le département de Vélingara, à l'est, s'impose comme le pôle rizicole et céréalier de la région grâce au bassin de l'Anambé — environ 5 000 hectares aménagés en périmètres irrigués — qui permet une riziculture irriguée et une production de maïs et de sorgho à grande échelle, dans une zone bénéficiant d'une pluviométrie annuelle comprise entre 1 000 et 1 200 mm. Le département de Médina Yoro Foulah, au nord, constitue une zone de front pionnier agricole, spécialisée dans les céréales sèches et l'arachide, avec des plateaux encore peu saturés offrant des marges d'extension foncière. Le département central de Kolda combine arboriculture fruitière — mangues, agrumes, anacarde en forte expansion sur les plateaux — et une activité pastorale intense, portée notamment par les communautés peules dont la présence structure fortement l'élevage régional et la gestion des pâturages.

Kolda est la première région productrice de céréales du Sénégal avec 658 478 tonnes en 2022, devant Saint-Louis (ARD, 2024). Cette performance repose sur des cultures pluviales dominantes — sorgho, maïs, mil — complétées par le riz pluvial dans les vallées et le riz irrigué du bassin de l'Anambé, ainsi que par le coton, filière structurée par la Sodefitec

principalement dans le département de Vélingara. L'arachide et l'anacarde complètent le dispositif des cultures de rente, ce dernier connaissant une diffusion rapide sur les plateaux. L'élevage constitue l'autre pilier de l'économie régionale : le cheptel était estimé à 1 050 380 têtes en 2021, composé de bovins (461 870), ovins (205 610), caprins (233 850), porcins (65 450), équins et asins (ARD, 2024). Conduit essentiellement en mode extensif, avec une mobilité saisonnière marquée, il représente un capital de sécurisation majeur pour les ménages ruraux, avec des marges de progression importantes en matière de valorisation laitière, de commercialisation de la viande et d'intégration agriculture-élevage.

3.1.4.2. *Principales filières agricoles et rurales de la région de Kolda*

Filières dominantes

Les filières suivantes constituent le socle productif de la région :

- **Céréales pluviales** (mil, maïs, sorgho) : socle de la sécurité alimentaire régionale, cultivées sur les plateaux en système pluvial. Kolda est la première région productrice de céréales du Sénégal avec 658 478 tonnes en 2022 (ARD, 2024), toutes catégories, devant Saint-Louis. Concernant les céréales pluviales en 2022, le mil couvre 40 312 ha pour une production de 77 486 t, le maïs 48 100 ha pour 184 555 t, et le sorgho 45 389 ha pour 60 636 t (ANSD, 2022). Le maïs occupe une place croissante, notamment dans le bassin de l'Anambé.
- **Riz pluvial et irrigué** : cultivé sur 109 481 ha pour une production de 339 197 t en 2022 (DAPSA, 2022). Présent en bas-fonds et vallées en système pluvial, et en périmètres irrigués dans le bassin de l'Anambé (environ 5 000 ha aménagés) à Vélingara. Constitue un pilier de la sécurité alimentaire des ménages ruraux.
- **Arachide** : culture de rente historique, couvrant 126 187 ha pour une production de 247 518 t en 2022 (ANSD, 2022). Importante tant pour le revenu monétaire que pour la rotation culturale avec les céréales, avec une concentration dans le département de Médina Yoro Foulah.
- **Coton** : filière structurée et encadrée par la Sodefitex, concentrée à Kolda (Vélingara, Kolda). Après un pic autour de 50 000 t dans les années 2000, la production s'est stabilisée entre 15 000 et 22 000 t, avec une relance en 2024–2025 (15 508 t, objectif 25 000 t). Modèle intégré (intrants à crédit, débouchés garantis) mais exigeant en surface et main-d'œuvre, limitant l'accès aux petits producteurs. Transformation locale quasi inexistante — production majoritairement exportée en fibre brute.
- **Anacarde** : filière en forte expansion, avec environ 125 000 ha estimés — les plus grandes superficies de Casamance — mais des rendements plus faibles (255 kg/ha — Ngom, 2017). Les vergers familiaux y couvrent de vastes étendues disponibles, offrant le plus fort potentiel de croissance des volumes. Les débouchés restent principalement à l'export vers l'Asie en noix brutes. La transformation locale est marginale mais constitue un potentiel identifié par l'ARD (2024).
- **Élevage bovin (viande et lait)** : pilier de l'économie régionale, avec un cheptel estimé à 461 870 têtes (SRE, 2021). Kolda est l'une des principales régions d'élevage bovin du Sénégal. Le système est agropastoral extensif, combinant ancrage local des troupeaux et mobilité saisonnière (transhumance) selon la disponibilité des ressources. Il constitue un capital de sécurisation majeur pour les

ménages. La filière lait présente des marges de progression importantes, notamment en transformation et commercialisation.

- **Élevage petits ruminants et volailles** : ovins (205 610 têtes), caprins (233 850 têtes) et volailles, intégrés aux systèmes agricoles familiaux (SRE, 2021). Rôle de trésorerie et de sécurisation alimentaire pour les ménages. L'ensemble du cheptel régional toutes espèces confondues est estimé à plus d'un million de têtes.
- **Élevage porcin** : environ 65 450 têtes (SRE, 2021), présent notamment dans les communautés non musulmanes. Filière peu structurée, contrainte par l'accès aux aliments concentrés et l'absence de circuits de commercialisation organisés.
- **Mangue** : la région de Kolda fait partie des principaux bassins de production de mangue du Sénégal, avec une superficie estimée entre 3 300 et 4 200 ha pour une production de 21 000 à 26 000 t en 2022 (est. 2022). La mangue est identifiée comme filière porteuse par l'ARD (2024), avec une fenêtre d'export vers Dakar et l'Europe entre mai et août. Les problèmes phytosanitaires — notamment la mouche des fruits — constituent un risque majeur pour la filière, avec des pertes parfois importantes sur les récoltes. La transformation locale reste peu développée, ce qui limite la captation de valeur ajoutée.

Filières secondaires

Les filières suivantes, moins structurantes en volume, présentent néanmoins un potentiel de développement identifié à l'échelle régionale :

- **Agrumes** : Kolda est l'une des régions caractérisées par une importante production d'agrumes — oranges, mandarines, citrons, pamplemousses — destinée principalement au marché local. La superficie est estimée entre 450 et 500 ha pour une production de 4 300 à 4 700 t en 2022 (est. 2022). Une part significative de la production d'agrumes pourrait fauter de circuits de collecte et de transformation organisés — ce qui illustre à la fois le potentiel et les limites actuelles de la filière.
- **Banane** : Kolda est l'un des foyers secondaires de production nationale, aux côtés de Sédhiou, la région de Tambacounda fournissant l'essentiel de la production nationale (80 %). La culture est irriguée, organisée en périmètres collectifs autour de sources d'eau, avec des débouchés sur le marché national. La filière nationale connaît une dynamique de forte croissance, avec une production qui a quasiment doublé entre 2022 et 2023. Les principales contraintes restent la qualité des routes, la périssabilité du produit et la concurrence de la banane importée depuis la Côte d'Ivoire.
- **Maraîchage** : le maraîchage est bien ancré dans les pratiques agricoles de la région, avec une forte diversité de productions. Les cultures les plus répandues chez les ménages agricoles sont le gombo (65 % des ménages), le bissap (57 %), le piment (25 %), le diakhatou (11 %), le chou (1 %) et l'aubergine (3 %) (DAPSA, 2023). La zone de Pata se distingue par une spécialisation dans le piment. Filière en développement, contrainte par l'accès à l'eau et aux marchés.
- **Fonio** : culture vivrière de niche couvrant 311 ha pour une production de 242 t en 2022 (ANSD, 2022). Filière à fort ancrage local, identifiée comme porteuse par l'ARD (2024), avec un potentiel de valorisation commerciale reconnu mais encore peu exploité.

- **Sésame** : culture de rente intercalaire couvrant 3 079 ha pour une production de 2 837 t en 2022 (DAPSA, 2022). Débouchés principalement à l'export, filière peu structurée localement.
- **Niébé et manioc** : le manioc couvre 1 403 ha pour une production de 16 142 t en 2022 (DAPSA, 2022). Le niébé est largement pratiqué en système intercalaire avec les céréales, notamment le mil et le sorgho — une pratique culturelle très répandue dans les exploitations familiales de la région. Ces deux cultures jouent un rôle important dans la sécurité alimentaire des ménages, le niébé apportant en particulier un complément protéique essentiel dans l'alimentation rurale.
- **Cuir et peaux** : filière de transformation post-abattage identifiée par l'ARD (2024) comme porteuse. Directement liée au cheptel régional — plus d'un million de têtes toutes espèces confondues. Peu structurée, avec un potentiel de valorisation artisanale et semi-industrielle.
- **PFNL** : la région de Kolda produit une gamme diversifiée de produits forestiers non ligneux — bouye, madd, néré, oule, ditakh, solom, etc. — pour une production totale estimée à 770 tonnes (DAPSA, 2023), répartie sur plus d'une vingtaine de produits. Filière portée majoritairement par les femmes, avec des flux commerciaux vers les marchés locaux et Dakar. Potentiel de valorisation encore sous-exploité.
- **Halieutique** : la pêche continentale est principalement concentrée dans le département de Vélingara, qui fournit près du tiers de la production régionale de poissons frais et environ 98 % des produits transformés (ARD, 2024). Environ 30 % des ménages de la région déclarent des activités de pêche en eau douce (DAPSA, 2023), confirmant l'ancrage de cette pratique dans les systèmes de vie ruraux. Le mareyage complète l'approvisionnement depuis Ziguinchor. L'étendue des cours d'eau continentaux constitue un réel potentiel pour le développement de la pisciculture.

Sous-région	Filières principales	Autres filières notables
Ziguinchor	Riz (bas-fonds, mangrove, pluvial), pêche artisanale et transformation halieutique, anacarde, maraîchage, mangue, agrumes, arachide	PFNL (madd, ditakh, bouye, tole, soump...), huile de palme, banane, céréales sèches (mil, maïs, sorgho), aquaculture et huîtres de palétuviers, élevage (porcins, volailles, bovins, petits ruminants)
Sédhiou	Riz pluvial de bas-fonds, anacarde, banane, céréales pluviales (mil, maïs, sorgho), arachide, mangue	Maraîchage, fonio, élevage (bovins, petits ruminants, porcs, volailles), aquaculture et pêche continentale, huile de palme, PFNL (bouye, madd, nététo, feuilles de rônier...)
Kolda	Céréales pluviales (mil, maïs, sorgho), riz pluvial et irrigué, arachide, coton, anacarde, élevage bovin (viande et lait), élevage petits ruminants et volailles, élevage porcine, mangue	Agrumes, banane, maraîchage, fonio, sésame, niébé et manioc, cuir et peaux, PFNL (bouye, madd, néré...), halieutique (pêche continentale et mareyage)

3.1.5. Panorama analytique des filières identifiées

Les filières agricoles et rurales identifiées dans les trois régions de Casamance sont nombreuses et hétérogènes. Le tableau ci-après en propose une lecture transversale

synthétique — présence territoriale, poids économique, contraintes structurelles, dynamiques en cours et potentiel d'insertion — sans prétendre à l'exhaustivité, mais en couvrant l'essentiel des filières à potentiel. Il constitue le socle analytique à partir duquel sera conduit, en section 3.2, le scoring multicritères permettant de sélectionner les filières agricoles à fort potentiel les plus pertinentes au regard des réalités locales et des profils des bénéficiaires du projet YITO.

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
<i>Filières vivrières</i>				
Riz	Présente dans les 3 régions de Casamance, qui constituent ensemble le principal bassin de riz pluvial du Sénégal. Sédhiou (99 260 ha, 357 040 t, ANSD 2022) et Kolda (109 481 ha, 339 490 t, ANSD 2022) quasiment à égalité en production, Kolda bénéficiant d'une grande superficie régionale ; Ziguinchor (69 630 ha, 229 825 t, ANSD 2022) en troisième position avec le plus grand potentiel aménageable estimé à 116 000 ha (DAPSA). À l'échelle nationale, la Vallée du Fleuve Sénégal (Saint-Louis, 370 771 t, ANSD 2022) domine en volume grâce au riz irrigué à double campagne (rendements 5-6 t/ha contre 1,8-3 t/ha en pluvial casamançais). Production nationale totale : ~1,4 Mt de riz paddy en 2022 (ANSD), pour une consommation nationale que les importations complètent à hauteur de 1,48 Mt en 2022 (347 Mds FCFA) — signe d'un déficit structurel persistant malgré la progression de la production locale.	Salinisation et dégradation des aménagements hydro-agricoles ; rendements pluviaux modestes (1,8 t/ha en bas-fonds, 0,9 t/ha sur plateau) ; forte intensité de travail manuel ; pertes post-récolte significatives	PDCVR : réhabilitation du barrage d'Affiniam (Bignona) et mise en valeur de 3 000 ha, financement de 4 Mds FCFA validé en mars 2025 ; objectif national d'autosuffisance en riz à l'horizon 2030 ; diffusion de semences certifiées.	Production : main-d'œuvre saisonnière accessible, femmes centrales en Basse Casamance (repiquage, récolte, stockage) ; Transformation : décorticage, séchage, commercialisation de riz local à forte préférence des consommateurs
Mil	Présent surtout à Sédhiou et Kolda, plus marginal à Ziguinchor. Sédhiou premier producteur (143 705 t / 66 887 ha, ANSD 2022), Kolda en deuxième position (77 486 t / 40 312 ha, ANSD 2022), Ziguinchor marginal (4 815 t / 4 711 ha, ANSD 2022). Filière vivrière	Rendements modestes ; forte dépendance pluviométrique — en zone à pluviométrie élevée, d'autres cultures offrent un meilleur rapport rendement/surface ; filière de production peu structurée	Demande urbaine croissante pour les produits transformés à base de mil ; dynamique portée par les PME de transformation artisanale et semi-industrielle ; intérêt des programmes de promotion des céréales locales	Production : culture accessible sans capital important mais rendements limités en Casamance comparés à d'autres filières ; Transformation : fort potentiel pour les femmes spécialisées (sankhal, thiéré,

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
	centrale dans les systèmes alimentaires ruraux, avec des flux marchands liés aux produits transformés (sankhal, thiéré, soungouf, lakhs) dont la demande urbaine est réelle et croissante.	commerciallement ; accès limité aux intrants et au crédit	au niveau national	soungouf) avec débouchés urbains réels — c'est ce maillon qui offre les meilleures opportunités d'insertion
Sorgho	Présent principalement à Kolda et Sédhiou, marginal à Ziguinchor. Kolda premier producteur (60 636 t / 45 389 ha, ANSD 2022), Sédhiou en deuxième position (56 057 t / 26 927 ha, ANSD 2022), Ziguinchor anecdotique (520 t / 588 ha, ANSD 2022). Filière vivrière utilisée pour l'autoconsommation, l'alimentation animale et la transformation artisanale — le sorgho entre notamment dans la composition de certains arraw traditionnels en Casamance.	Rendements modestes ; consommation humaine directe limitée au Sénégal ; filière peu présente dans les circuits marchands formels ; en Casamance à pluviométrie élevée, d'autres cultures offrent généralement de meilleures perspectives économiques	Filière peu ciblée par les programmes d'appui spécifiques en Casamance ; valorisation possible en alimentation animale, débouché à explorer	Production : accessible sans capital important ; transformation et valorisation : débouchés limités comparés à d'autres céréales — opportunités d'insertion réduites mais non nulles, notamment en lien avec la filière élevage
Maïs	Présent dans les 3 régions, avec Kolda et Sédhiou comme bassins principaux. Kolda premier producteur (184 555 t / 48 100 ha, ANSD 2022), Sédhiou en deuxième position (137 534 t / 43 564 ha, ANSD 2022), Ziguinchor marginal (7 827 t / 2 805 ha, ANSD 2022). Kolda est la première région productrice de céréales du Sénégal, le maïs en constituant le principal volume. Filière à double débouché : alimentation humaine et alimentation animale, avec une demande croissante liée au développement de l'aviculture nationale.	Rendements variables selon la maîtrise de l'eau et l'accès aux intrants ; pertes post-récolte significatives faute d'infrastructures de stockage et de transformation adaptées ; concurrence des importations de maïs pour l'alimentation animale ; enclavement limitant l'accès aux marchés pour certaines zones	L'Agropole Sud cible explicitement le maïs parmi ses filières prioritaires, avec un appui en engrais et un accompagnement à la commercialisation. Demande nationale en alimentation animale (aviculture) en croissance ; objectif gouvernemental de souveraineté alimentaire intégrant les céréales locales	Production : accessible avec un capital limité, bonne intégration dans les systèmes familiaux existants — filière plus accessible que d'autres en termes de surface minimale viable ; Transformation et services : séchage, stockage, mouture, gritz, alimentation animale — et surtout participation à la chaîne de transformation des céréales locales (thiéré/arraw, préparations bicéréales mil+maïs) portée par les femmes transformatrices, avec des débouchés urbains réels et

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
				croissants.
Fonio	Filière principalement ancrée à Sédhiou, premier bassin fonio de Casamance : 4 501 t / 4 001 ha (ANSD 2022) — en progression depuis 2016. Kolda présente des volumes bien plus modestes (242 t / 311 ha, ANSD 2022). Ziguinchor marginal sur cette filière. Au niveau national, Sédhiou s'affirme comme un bassin significatif, dépassant Kédougou en volume. Production nationale en forte croissance : +41 % en 2023/2024 pour atteindre 9 382 t (ANSD). Prix producteur : 2 000 à 3 000 FCFA/kg — rentabilité intéressante comparée aux autres céréales.	Transformation pénible (battage, décorticage manuel) freinant la productivité ; la très petite taille du grain rend le dessablage et l'épierrage particulièrement difficiles et chronophages ; production encore largement autoconsommée ; accès aux semences de qualité limité ; présence en Casamance modeste comparée au Sénégal oriental.	Filière nationale en croissance confirmée (+41 % en 2023/2024, ANSD) mais qui reste une niche à date ; développement d'unités de transformation proposant du fonio précuit à l'export ; intérêt croissant des marchés bio européens et nord-américains pour le fonio comme "super-céréale" ; URPROFOS active à Sédhiou (Rikolto) ; SOS SAHEL accompagnant 1 200 producteurs au sud-est du pays ; ADEPME impliquée dans la structuration de la filière.	Production : accessible sur petites surfaces, sans capital important, avec une bonne résistance climatique ; Transformation : fort potentiel pour les femmes sur le décorticage mécanisé et la production de fonio précuit/prêt à cuire — maillon à fort potentiel si équipements disponibles
Niébé	Présent en Casamance principalement en culture intercalaire avec les céréales — filière secondaire dans la zone. Sédhiou premier producteur régional (2 973 t / 2 179 ha, ANSD 2022), Kolda en deuxième position (1 242 t / 1 724 ha), Ziguinchor marginal (733 t / 1 439 ha). Les grands bassins nationaux restent Louga (~58 % des superficies), Thiès (~14 %) et Diourbel (~10 %), qui cumulent plus de 80 % de la production nationale estimée à 152 211 t en 2022 (EAA 2022-2023). Filière principalement vivrière et source de protéines abordables pour les ménages ruraux.	Rendements faibles (828 kg/ha national, ANSD 2021) ; adoption des variétés améliorées limitée (21 % des producteurs, ISRA 2022) ; pluviométrie élevée de la Casamance moins favorable que les zones semi-arides où le niébé exprime son plein potentiel : en Casamance, la pluviométrie permet d'envisager des cultures potentiellement plus rentables, ce qui peut limiter l'intérêt relatif du niébé dans les arbitrages des exploitants ;	Intérêt nutritionnel croissant reconnu : riche en protéines végétales (>20 %), fer, potassium, zinc, fibres et vitamines B — alternative protéique abordable face au coût des protéines animales ; travaux ISRA sur variétés améliorées résistantes (Mélakh, Yacine) ; rôle agronomique valorisé dans les systèmes agroécologiques (fixateur d'azote, amélioration fertilité des sols)	Production : accessible sans capital important, bonne complémentarité avec les céréales ; transformation et commercialisation : les femmes sont très actives sur l'ensemble de la chaîne de valeur — dépelliculage, transformation en farine (accras, beignets), commercialisation ; fort levier d'insertion féminine si la filière se structure localement

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
<i>Filières de rente</i>				
Anacarde	Filière majeure en Casamance : les 3 régions concentrent plus de 95 % de la production nationale (ministre du Commerce, 2024). Production nationale : ~160 000 t en 2023, ~150 000 t en 2024 (ORSRE). Plus de 130 000 producteurs sur plus de 300 000 ha. Exportations officielles 2024 : 79 076 t (84 % Inde, 16 % Vietnam) — hors flux terrestres sous-régionaux et marché intérieur. Rendements moyens : 290-400 kg/ha.	Quasi-totalité exportée en noix brutes (≤ 5 % transformées localement) ; prix volatils dominés par les acheteurs étrangers — plus de 1 000 hangars d'opérateurs chinois et indiens en Casamance (EmediaSN, 2025) ; flambée des prix 2024-2025 (800-1 000 FCFA/kg) rendant l'approvisionnement des transformateurs locaux non rentable ; transformation artisanale exposée à la toxicité du CNSL (Cashew Nut Shell Liquid) contenu dans la coque — lors de la grillade au feu, les fumées dégagées sont âcres, irritantes et toxiques pour les voies respiratoires et les yeux des opératrices ; contact cutané avec l'acide anacardique et le cardol provoque brûlures et lésions dermatologiques ; manque de financement et d'infrastructures	Objectif gouvernemental : 50 % de transformation locale d'ici 5 ans (ministre du Commerce, mai 2025) ; taxe 32 FCFA/kg à l'export et prime 150 FCFA/kg d'amande exportée entrées en vigueur campagne 2025 ; PACAS : 2 lignes de transformation installées à Simbandi Balante (Sédhiou) et Ziguinchor/Cador (500 kg/jour/ligne), 4 autres lignes annoncées ; Agropole Sud ciblant anacarde, maïs et mangue avec création de 14 500 emplois directs prévus ; port de Ziguinchor réhabilité facilitant l'évacuation de la production.	Production : filière de propriétaires fonciers — peu accessible aux jeunes sans terre ; Collecte et logistique : opportunités pour les jeunes organisés en GIE (transport, stockage, pesage) ; Transformation : décorticage, dépelliculage, conditionnement d'amandes — maillons porteurs pour les groupements féminins, sous réserve d'équipements adaptés réduisant l'exposition au CNSL ; Pomme de cajou : gisement de valeur ajoutée aujourd'hui quasi entièrement perdu faute d'unités de transformation — très périssable mais transformable en jus, sirop, vinaigre, vin ; opportunité réelle pour des jeunes entrepreneurs disposant d'équipements de collecte et de transformation rapide
Arachide	Présente dans les 3 régions, avec Kolda comme premier bassin casamançais. Total Casamance (ANSD 2022) : Kolda 247 518 t / 126 187 ha, Sédhiou 115 856 t / 58 709 ha, Ziguinchor 40 587 t / 32 013 ha. Production nationale 2023-2024 : 1,67 Mt (ANSD, 2025). Exportations nationales d'arachides non grillées 2024 : ~122 000 t / 65,3 Mds FCFA	Filière historiquement dominée par le Bassin arachidier — la Casamance reste un bassin secondaire à l'échelle nationale ; prix soumis à pression malgré le prix plancher gouvernemental ; problèmes de qualité (aflatoxine) freinant les débouchés export ; fuite des graines vers les pays voisins ; accès limité aux	Prix plancher fixé à 305 FCFA/kg pour la campagne 2024-2025 (vs 280 FCFA l'année précédente) ; exportation des graines brutes encadrée pour favoriser les huiliers locaux ; La Banque agricole mobilisant 42 Mds FCFA pour la campagne de commercialisation 2024-2025 ; révision de l'accord-cadre	Production : accessible pour les ménages disposant de terres — culture bien intégrée aux systèmes familiaux de Kolda et Sédhiou ; Transformation artisanale : fort potentiel pour les femmes — huile artisanale, pâte d'arachide (tigadégué), arachides grillées (guerté thiaf), mbouraké, tourteaux, savon à base d'huile

YITO ! – Étude filières & opportunités – Casamance

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
	(ANSD), en repli par rapport au pic de 2021 (336 000 t / 154,7 Mds FCFA). Quatrième produit d'exportation national. Filière structurante pour les revenus monétaires ruraux et la rotation culturale.	semences certifiées ; rendements variables selon l'accès aux intrants	État/CNIA engagée pour redéfinir les rôles et améliorer la gouvernance de la filière ; SONACOS en fort rebond sur la collecte 2025/2026 (>205 000 t déjà collectées).	— maillons historiquement portés par les femmes transformatrices avec des débouchés locaux et urbains réels
Coton	Filière exclusivement présente à Kolda, concentrée dans les départements de Vélingara et Kolda. Production nationale erratique : plancher à 11 400 t en 1998-1999, pics à ~52 000 t en 2003-2004 et 2006-2007, puis effondrement à ~18 500 t en 2009-2010 et stabilisation autour de 15 000-22 000 t ces dernières années (Sodefitex). Campagne 2024-2025 : 15 508 t de base, 25 000 t attendus — niveau inédit depuis plus de 10 ans. Filière entièrement encadrée par la Sodefitex (5 usines d'égrenage dont Vélingara et Kolda) — quasi-totalité exportée en fibre brute, transformation locale quasi inexistante.	Cours mondiaux très volatils et exposition directe à la concurrence internationale ; prix au producteur jugé peu compétitif (1 100-1 400 FCFA/kg, Sodefitex 2022) ; récolte très exigeante en main-d'œuvre ; manque d'équipements lourds freinant les semis et les récoltes ; filière de grande surface peu accessible aux profils à faible capital ; pas de transformation locale — toute la valeur ajoutée captée à l'export	Nette dynamique de relance en 2025 — production estimée à 25 000 t (+60 % vs 2024, Sodefitex) avec les meilleurs rendements d'Afrique de l'Ouest (1 259 kg/ha) grâce à des semences améliorées issues d'une collaboration avec le Brésil ; objectif gouvernemental de 100 000 t à l'horizon 2029 ; contrat-programme Sodefitex-État en cours d'élaboration ; Sodefitex engagée dans une diversification (rizerie, minoterie) au-delà du coton seul.	Production : accessible via l'encadrement Sodefitex (intrants à crédit, débouchés garantis) — avantage réel mais filière de grandes surfaces peu adaptée aux profils YITO ; Services connexes : opportunités limitées en collecte, transport, entretien matériel agricole ; Transformation : quasi absente localement — pas d'opportunités identifiées à ce stade
Sésame	Présent quasi exclusivement à Kolda en Casamance, en culture intercalaire avec l'arachide ou les céréales. 3 079 ha / 2 837 t en 2022 (DAPSA/SIET 2022) — volumes modestes à l'échelle régionale. Filière d'export : débouchés principalement vers l'Asie (Chine, Inde, Japon) en graines brutes. Une tradition de transformation en huile est présente en Moyenne Casamance, portée par des organisations de	Filière peu structurée localement en Casamance — absence d'acteur organisateur comparable à d'autres filières de rente ; exportation quasi exclusive en graines brutes sans valorisation locale ; cours mondiaux influencés par la production soudanaise (premier exportateur africain, perturbé par le conflit depuis 2023) ; accès limité aux	CERAAS en collaboration avec la Fondation Syngenta : tests de variétés améliorées dans plusieurs zones dont Kolda (2024) ; instabilité de la production soudanaise — premier producteur mondial — créant des opportunités pour les pays d'Afrique de l'Ouest dont le Sénégal ; dynamique de transformation artisanale (huile,	Production : accessible avec peu de capital — culture intercalaire ne nécessitant pas de surfaces dédiées importantes ; Transformation et services : huile de sésame, tahini, graines grillées — filière de transformation à fort potentiel pour les femmes, avec des débouchés locaux, nationaux et à l'export ; maillons encore peu

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
	productrices — niveau d'activité actuel peu documenté. Marché mondial estimé à 8,5 Mds USD (Mordor Intelligence, estimation privée), avec une demande en croissance modérée (+2,6 % annuel attendu d'ici 2029).	semences certifiées ; rendements variables	tahini) émergente dans la sous-région ; tradition locale de trituration à Kolda à valoriser.	développés en Casamance mais constituant une vraie opportunité si structurés
Mangue	Présente dans les 3 régions de Casamance — premier bassin de production national. Superficies estimées : Ziguinchor 4 800-5 200 ha / 26 200-33 000 t, Kolda 3 300-4 200 ha / 21 000-26 000 t, Sédhiou 2 800-3 100 ha / 15 000-20 200 t (est. DAPSA/SIET 2022). Production nationale totale estimée : 130 000-150 000 t/an (DPV). Premier produit horticole d'exportation du Sénégal — exportations en frais vers l'UE (Allemagne, Pays-Bas, France, Belgique). Record export : 27 547 t en 2021 ; recul à 12 000 t en 2024 (-54 % en 3 ans). Paradoxe structurel : la Casamance est le premier bassin national mais contribue à seulement 3-6 % des exportations (IPAR, 2023).	Mouche des fruits — ravageur majeur pouvant détruire jusqu'à 50 % des récoltes ; vétusté des vergers traditionnels à haute tige, peu adaptés à la mécanisation et à la qualité export ; enclavement limitant l'accès aux points d'export ; filière peu structurée en Casamance (coordination faible, absence de régulation des prix) ; pertes post-récolte importantes faute d'infrastructures de conservation et de transformation ; difficulté à valoriser la fenêtre de production favorable (mai-octobre, la plus longue d'Afrique de l'Ouest) faute d'organisation logistique et de qualité export suffisante — la Casamance produit massivement mais exporte peu comparé aux Niayes	Objectif 30 000 t d'export visé pour la campagne 2025 (AISMA) après 3 ans de baisse — rebond attendu si conditions climatiques favorables ; développement d'unités de transformation artisanales et semi-industrielles à Ziguinchor (jus, mangues séchées, confitures) ; lutte biologique contre la mouche des fruits testée à Kafountine ; intérêt croissant des marchés bio européens et nord-américains pour les produits transformés	Production : accessible pour les ménages disposant de vergers — mais nécessite une mise à niveau variétale (surgreffage en Kent/Keitt) pour l'accès aux marchés export ; collecte et logistique : opportunités réelles pour les jeunes organisés en GIE (ramassage, tri, transport vers les points d'export) ; transformation : fort potentiel pour les femmes — jus, mangues séchées, confitures, purées — avec des débouchés locaux, régionaux et à l'export en forte croissance ; maillon le plus accessible aux profils YITO sans capital foncier important
Banane	Présente à Sédhiou (2ème région productrice nationale, périmètres structurés à Goudomp/Diannah Malary) et Kolda (bassin secondaire) — Ziguinchor marginal. Tambacounda domine avec 80 % de la production nationale. Production nationale : ~34 500 t en moyenne 2018-2022 (ANSD),	Filière entièrement irriguée — nécessite périmètres aménagés, motopompes et réseaux d'irrigation ; barrière à l'entrée élevée en capital et en accès foncier — essentiellement réservée aux GIE déjà établis sur les périmètres existants ;	Production nationale en forte croissance : 74 776 t en 2023 (+105 % vs moyenne 2018-2022), 72 350 t en 2024 malgré 37 500 t perdues aux inondations, 105 000 t en 2025 (+40 %) selon l'ARM ; objectif autosuffisance avant 2029 porté	Production : filière à fort potentiel économique mais réservée aux producteurs déjà intégrés dans des périmètres irrigués — barrière à l'entrée élevée pour les profils YITO sans accès foncier préalable ; Collecte et commercialisation :

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
	74 776 t en 2023, ~105 000 t en 2025 — filière qui a quasiment triplé en 3 ans. Consommation nationale estimée à ~100 000 t/an, complétée par 16 341 t d'importations depuis la Côte d'Ivoire en 2024 (Trade Map). Objectif gouvernemental d'autosuffisance d'ici 2027-2029.	périssabilité extrême (48-72h sans réfrigération) ; vétusté des équipements d'irrigation dans certains périmètres de Sédhiou ; concurrence de la banane ivoirienne moins chère sur les marchés urbains ; enclavement limitant l'accès aux marchés de Dakar	par le ministère de l'Agriculture — Stratégie nationale en cours de finalisation ; subventions vitro-plantes aux coopératives ; INABAS et CORPROBAT (57 GIE) structurant la filière au niveau national.	les bana-bana sont à plus de 90 % des femmes sur les périmètres de Sédhiou — maillon accessible ; Services : entretien des réseaux d'irrigation, transport — opportunités limitées mais réelles pour les jeunes organisés
Maraîchage et arboriculture (hors mangue)				
Maraîchage	Présent dans les 3 régions avec des profils différenciés. À Ziguinchor : filière péri-urbaine dynamique autour de l'agglomération (agglomération de Ziguinchor : ~350 000 hab. en 2023, ANSD — région : 612 343 hab. au RGPH-5 2023) — oignon, gombo, diakhatou, bissap et piment parmi les cultures les plus répandues chez les ménages irrigants (EAA 2022-2023). À Sédhiou : 20 périmètres horticoles réalisés via PAPSEN/PAIS dont 35 ha dans le seul département de Sédhiou ; profil dominé par gombo, bissap, oignon et piment chez les ménages irrigants (DAPSA 2023). À Kolda : gombo, bissap et piment largement répandus, avec la zone de Pata spécialisée piment (DAPSA 2023). Filière à forte valeur ajoutée possible sur petites surfaces — avantage structurel comparé aux filières extensives.	Accès à l'eau — contrainte principale, surtout en saison sèche ; salinisation des sols dans les zones de bas-fonds et les zones côtières de Basse Casamance limitant les possibilités d'irrigation et réduisant les rendements ; vétusté des équipements de pompage dans de nombreux périmètres ; pertes post-récolte importantes ; accès limité aux semences de qualité et aux intrants ; circuits de commercialisation peu organisés — dépendance aux bana-bana pour l'accès aux marchés urbains	Développement des pompes solaires réduisant les coûts d'irrigation (projets Fondem/ÉGALES à Ziguinchor, 2020-2024) ; ROPROCAS regroupant ~3 820 femmes en 70 organisations maraîchères à Kolda et Sédhiou (depuis 2014) ; PAPSEN/PAIS actifs sur la réhabilitation de vallées irrigables à Sédhiou et Kolda ; PDEC (Banque mondiale, 23 Mds FCFA, 3 régions) enregistrant des résultats significatifs en 2025 ; Agropole Sud : distribution d'équipements de jardinage à 9 379 femmes des 3 régions (mars 2026) ; ONFP : 10 000-15 000 jeunes formés en techniques maraîchères en Casamance entre 2014 et 2023.	Production : filière particulièrement adaptée aux profils YITO — rentable sur petites surfaces (0,5 à 1,5 ha), peu exigeante en capital foncier, compatible avec les GIE et groupements féminins ; activité génératrice de revenus en contre saison ; Transformation et conditionnement : gombo séché, piment transformé (poudre, purée), bissap transformé — maillons accessibles avec peu d'équipements ; Services : irrigation, maintenance des pompes, commercialisation — opportunités pour les jeunes en appui aux groupements
Agrumes	Présents principalement à Ziguinchor	Culture exigeante en soins	Émergence de plateformes de	Production : filière de vergers

YITO ! – Étude filières & opportunités – Casamance

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
	(vergers de Bignona et Ziguinchor, est. 2022 : 600-800 ha / 6 000-8 000 t) et Kolda (est. 2022 : 450-500 ha / 4 300-4 700 t) — Sédhiou marginal. La Casamance est l'une des principales zones de production d'agrumes du Sénégal avec Thiès. Oranges, mandarines, pamplemousses et citrons — demande locale soutenue et débouchés vers Dakar réels. Une part non négligeable de la production ne trouve pas de circuit organisé et se perd faute de collecte et de transformation.	phytosanitaires — l'agrumes est sensible à la mouche blanche et à la cochenille, nécessitant des traitements réguliers et une expertise technique ; pertes post-récolte importantes liées à l'enclavement et l'absence de circuits de collecte organisés ; transformation en jus locaux difficile à rentabiliser à petite échelle — coût de production élevé, concurrence des boissons industrielles importées à bas prix ; filière qui gagnerait à être davantage structurée commercialement en Casamance	commercialisation fruits casamançais vers Dakar intégrant les agrumes dans leur gamme ; demande croissante à Dakar pour les agrumes frais de qualité ; intérêt de quelques opérateurs pour le jus de citron semi-industriel conditionné en bidons — créneau identifié mais encore marginal	familiaux existants — peu accessible aux profils YITO sans patrimoine arboricole préalable, compte tenu des coûts de mise en place et d'entretien ; Collecte et commercialisation : opportunités réelles pour les jeunes organisés en GIE (ramassage, tri, acheminement vers Dakar) — maillon le plus accessible ; Transformation : jus de citron conditionné constitue une niche intéressante mais exigeante en équipements et en organisation
Productions animales				
Élevage bovin	Filière dominante à Kolda — 2ème région d'élevage du Sénégal avec ~19 % du cheptel national (ANSD) et 461 870 têtes bovines (SRE 2021). Élevage agropastoral extensif, combinant ancrage local des troupeaux et mobilité saisonnière (transhumance), fortement ancré dans les systèmes de production et les traditions pastorales de la région. Sédhiou et Ziguinchor ont des cheptels plus modestes, intégrés aux systèmes agricoles familiaux comme capital de sécurisation. Deux débouchés principaux : viande (marché local et sous-régional) et lait — ce dernier constitue le pilier de l'économie pastorale à Kolda depuis la	Capital initial élevé pour entrer en production — filière peu accessible aux jeunes sans troupeau préalable ; concurrence de la poudre de lait importée à bas prix limitant la rentabilité des mini-laiteries locales ; manque de structuration nationale de la filière lait ; accès limité aux services vétérinaires en zone rurale ; gestion des couloirs de transhumance et conflits d'usage agriculture-élevage ; alimentation du bétail en saison sèche coûteuse (graine de coton, tourteau d'arachide)	Bassin laitier de Kolda reconnu comme modèle national : CRZ/AVSF depuis 1995 ayant multiplié par 11 la production laitière dans le bassin de Kolda en 4 ans grâce à la technique de stabulation ; coopérative Larogal Aynakobe à Vélingara (67 éleveurs, primée ministère de l'Élevage 2011) intégrée dans l'Union Nafooré Biroobé (5 coopératives, département de Vélingara) ; PNDIES lancé en mai 2024 (51 Mds FCFA, BAD + BID) centré sur l'amélioration génétique et la productivité laitière ; malgré ces dynamiques, filière nationale encore sous	Production : filière de capital — peu accessible aux profils YITO sans patrimoine animal préalable ; Transformation lait : mini-laiteries, pasteurisation, yaourts, fromages locaux — maillons accessibles avec formation et équipements modestes, portés à Kolda par des femmes transformatrices ; Services : santé animale, alimentation, embouche bovine à petite échelle — opportunités pour les jeunes formés en techniques d'élevage

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
	fin des années 1990, avec un bassin laitier péri-urbain structuré autour de Kolda et Vélingara.		pression — facture laitière estimée à 210 M USD/an (Président Faye, février 2025).	
Petits ruminants	Présents dans les 3 régions, intégrés aux systèmes familiaux — troupeaux bispécifiques ovins/caprins de petite taille en système agropastoral. Kolda : ovins 205 610 têtes, caprins 233 850 têtes (SRE 2021) — région dotée d'un marché de bétail à vocation sous-régionale à Diaobé (classé marché régional national), avec des flux transfrontaliers documentés vers la Gambie, la Guinée et la Guinée-Bissau (~3 000 têtes/an depuis Kolda, PDMAS/ADIRA). Cheptel national petits ruminants : ~6,7 millions d'ovins et ~5,7 millions de caprins (CEP/DIREL/MEPA 2016). Principale source de viande lors des fêtes religieuses et événements familiaux — demande nationale non assouvie : importations de 190 000 à 300 000 ovins supplémentaires chaque année pour la Tabaski (CEP/MINEL). Rôle de capital d'épargne mobilisable pour les ménages ruraux.	Circuits informels dominants ; accès limité aux services vétérinaires en zone rurale ; mortalité élevée des jeunes (pathologies) ; alimentation qui peut être insuffisante en saison sèche ; système de divagation libre limitant les rendements de croît ; pas de filière lait de petits ruminants significative identifiée au Sénégal	Demande nationale croissante et structurellement déficitaire, notamment pour la Tabaski ; embouche ovine en forte progression aussi bien en milieu rural qu'urbain ; marché de Diaobé (Kolda) structurant les flux sous-régionaux de bétail ; intérêt des programmes de développement rural (DER/FJ) pour l'embouche comme activité génératrice de revenus	Production et embouche : l'embouche ovine à cycle court (3-4 mois) est l'une des activités d'insertion les plus accessibles — peu de capital initial, cycle rapide, débouchés garantis autour de la Tabaski ; femmes très actives sur l'embouche ovine selon les enquêtes terrain ; Commerce et services : collecte, transport, commerce de bétail sur les marchés hebdomadaires — maillons accessibles pour les jeunes
Volailles	Présentes dans les 3 régions — filière pratiquée par la majorité des ménages agricoles. Deux segments distincts : aviculture villageoise/familiale (poulets locaux, pintades, canards — divagation libre, autoconsommation et	Forte mortalité liée aux maladies (Newcastle, Marek, coccidiose) dans les deux segments — villageois et commercial ; coups de chaleur affectant les performances et la survie des	Filière nationale parmi les plus dynamiques du secteur agricole, portée par la suspension des importations de volaille depuis 2005 — production de viande de poulet multipliée par 4 entre 2005	Production villageoise : très accessible, capital initial faible, cycle court — activité portée historiquement par les femmes en basse-cour ; Production semi-intensive :

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
	vente occasionnelle) et aviculture commerciale semi-intensive (poulets de chair, pondeuses — concentrée autour des centres urbains). Cheptel national : 88,2 millions de têtes en 2021 dont 29,2 millions en aviculture familiale (~33 %, CEP/MEPA 2022). Consommation nationale de chair de volaille en forte croissance : 3,2 kg/hab. en 2010 → ~7 kg/hab. en 2023 (Fondation FARM). Consommation nationale d'œufs estimée à ~42 œufs/personne/an (CEP/DIREL/MEPA, 2016) — en forte progression avec la croissance de l'aviculture industrielle. Ziguinchor se distingue avec une moyenne de 23 têtes de poulets par ménage éleveur (EAA 2022-2023).	animaux, particulièrement en saison chaude ; accès limité aux vaccins et services vétérinaires en zone rurale pour l'aviculture villageoise ; coût élevé des intrants pour l'aviculture commerciale (aliments, poussins, médicaments) limitant l'accès aux petits promoteurs ; dépendance faux fournisseurs d'aliments concentrés depuis Dakar ; risques sanitaires (grippe aviaire)	et 2019 (FAO) ; PNDAV actif : distribution de volailles améliorées, formations techniques et poulaillers en zones rurales ; FIDA/CNCR : 2,3 M\$ pour l'aviculture familiale (projet centré sur Mbour/Fatick/Kaolack) ; IFC : investissement de 3,2 Mds FCFA dans APRAN pour la production avicole intégrée (mai 2025) ; consommation en forte hausse	accessible aux jeunes avec formation et financement adapté — modèle entrepreneurial répliquable incluant la production d'œufs de table ; Services : vente d'aliments, petite pharmacie vétérinaire, collecte et commercialisation des œufs — maillons accessibles en zones périurbaines
Élevage porcin	Filière à forte identité territoriale en Casamance — présente dans les 3 régions mais très concentrée à Ziguinchor, où les communautés non-musulmanes pratiquent l'élevage porcin de façon traditionnelle. Sédhiou : 8 têtes en moyenne par ménage éleveur (EAA 2022-2023). Cheptel national estimé à ~471 000 têtes en 2021 (CEP/MEPA 2022) — en croissance d'environ 3,5 %/an. Système traditionnel prédominant — filière peu structurée commercialement, confrontée à des contraintes sanitaires récurrentes (peste porcine africaine, manque de médicaments vétérinaires) qui entraînent des déstockages forcés	Filière quasi absente des politiques publiques nationales d'élevage — peu de soutien institutionnel, manque d'abattoir spécialisé, de laboratoire vétérinaire et d'unité de fabrication d'aliments en Casamance ; peste porcine africaine — risque épizootique majeur ; pratique de divagation libre accentuant les problèmes sanitaires et les conflits avec les cultures ; marché limité géographiquement — débouchés essentiellement locaux et sous-régionaux ; accès limité aux races améliorées et aux intrants vétérinaires	Association des éleveurs de porcs et charcutiers de Ziguinchor/Sédhiou active — organisation de foires annuelles valorisant la filière et ses produits transformés ; introduction de géniteurs améliorés par l'État via des programmes ciblés ; demande croissante en viande porcine et en charcuterie artisanale à Ziguinchor, notamment de la part des touristes, expatriés et communautés chrétiennes ; marché sous-régional (Gambie, Guinée-Bissau) potentiellement porteur	Production : filière accessible dans les zones où la consommation de porc est culturellement ancrée — cycle court, valorisation des sous-produits agricoles comme aliments ; Transformation et charcuterie : saucisses, saucissons, chorizo local, pâté artisanal — maillons à potentiel pour les jeunes des communautés chrétiennes et animistes de Basse Casamance, avec des débouchés locaux réels ; Commerce : vente sur pied et abats — circuits informels actifs autour des marchés de

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
	périodiques.			Ziguinchor
Filières halieutiques				
Pêche artisanale et transformation halieutique	Filière majeure de Ziguinchor — l'une des principales régions halieutiques nationales. Kafountine premier site de débarquement de la région : 60 560 t débarquées en 2023 pour une valeur commerciale de 23,9 Mds FCFA (service régional des pêches), avec une flotte de plus de 1 000 pirogues actives employant plus de 10 000 acteurs (pêcheurs, mareyeurs, transformateurs). Plus de 140 espèces exploitées — pélagiques (sardinelles, ethmaloses) dominant les volumes, démersaux (capitaines, mérous) et crustacés (crevettes, huîtres) à plus forte valeur ajoutée. Pêche maritime (bolongs, littoral) complétée par une pêche continentale présente à Sédhiou et Kolda, modeste en volumes (Sédhiou : 3 000-4 000 t/an dont ~60 % de crevettes en 2022 ; Kolda : ~1 000 t/an sur les cours d'eau intérieurs — SIET). La pêche artisanale fournit ~80 % de l'offre nationale de poisson (~450 000 t/an). Le poisson couvre 43 à 75 % des besoins en protéines animales des Sénégalais selon les sources — consensus autour de 70 % dans les publications officielles récentes.	Surexploitation croissante — ressources en régression sur certains sites ; pêche industrielle étrangère et usines de farine/huile de poisson captant une part croissante de la matière première au détriment de la transformation artisanale ; accès au bois de chauffe de plus en plus difficile et coûteux pour le fumage — prix multiplié par 3 en 10 ans, déforestation aggravée par l'interdiction d'exploitation dans les réserves forestières de Ziguinchor (depuis 1991) ; manque d'infrastructures de transformation modernes et de chaîne du froid ; statut légal des femmes transformatrices parfois non reconnu.	Projet Anaré Difal (financement japonais via FAO, 1,8 M\$, lancé 2024) : 5 unités de transformation artisanale et 25 fours FTT dans 6 localités de Casamance (Baghagha, Cap Skirring, Elinkin, Fanda, Mangacounda, Ziguinchor/Boudody) — objectif réduire dépendance au bois et améliorer conditions des femmes transformatrices ; AMP d'Abéné (119 km², créée 2004) structurant la cogestion des ressources halieutiques autour de Kafountine ; REFEPAS actif pour la reconnaissance légale des femmes transformatrices — décret de professionnalisation toujours attendu (mars 2026).	Pêche : dominée par les hommes — accès technique et financier (pirogue, moteur) limitant l'entrée des jeunes sans capital ; Transformation artisanale : secteur quasi exclusivement féminin — fumage, séchage, salage, crevettes séchées ; maillon accessible avec de faibles barrières à l'entrée et des débouchés réels vers Dakar et la sous-région, mais fragilisé par la raréfaction de la matière première et la hausse des coûts de fumage ; Mareyage et commerce : activité masculine dominante mais accessible aux jeunes organisés disposant d'un moyen de transport
Aquaculture	Filière commerciale naissante dans les 3 régions, portée par un potentiel	Filière encore largement expérimentale — bilan mitigé des	SENRM (Banque mondiale, 100 M\$, 2022-2028) : pôle aquacole	Production : accessible avec formation et accompagnement

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
	hydro-climatique réel mais encore peu valorisé. Ziguinchor : pisciculture traditionnelle ancienne dans les bassins de Basse Casamance (rizipisciculture diola dans les aménagements hydrauliques de mangrove) — en déclin mais identifiée comme base de relance ; 6 % des ménages agricoles déclarent une activité aquacole (EAA 2022-2023). Sédhiou : une centaine d'étangs piscicoles recensés en 2021 (GRDR), essentiellement dans le département de Sédhiou. Kolda : potentiel aquacole identifié sur l'Anambé et les mares — région enclavée fortement dépendante des apports extérieurs en poisson. Espèces cibles : tilapia et silure en eau douce.	initiatives passées, nombreux projets ayant produit moins de 75 % des résultats attendus ou échoué (CRODT) ; accès aux alevins de qualité limité en dehors des stations de l'ANA ; maîtrise technique insuffisante chez les producteurs ruraux ; gestion de l'eau en saison sèche — contrainte réelle dans les zones enclavées ; filière peu structurée commercialement ; pisciculture traditionnelle de Basse Casamance en déclin faute de transmission des savoir-faire	de Kolda en cours de construction (production visée de 4 000 t/an — éclosion, pré-grossissement, centre de formation), rizipisciculture expérimentée à Médina Chérif ; pôles aquacoles également prévus à Sédhiou et Kédougou dans le même cadre ; objectif global : plus de 5 000 emplois dans 7 régions ciblées, avec priorité donnée aux femmes ; feuille de route ANA visant 68 000 t de production aquacole nationale à l'horizon 2032.	technique — cycle relativement court pour le tilapia (6-8 mois) ; activité complémentaire à l'agriculture dans les zones enclavées déficitaires en poisson ; Transformation : fumage de silure pour production de kong — produit à forte demande nationale, maillon accessible aux femmes avec peu d'équipements et directement articulé à la production locale ; Services : production et vente d'alevins, fabrication d'aliments de poissons, entretien des étangs — maillons connexes accessibles ; potentiel de réponse au déficit protéique dans les zones intérieures de Kolda et Sédhiou, sous réserve d'un accompagnement technique solide.
Filières forestières				
PFNL hors miel et huile de palme	Présents dans les 3 régions — Ziguinchor premier bassin national de PFNL avec madd (466 905 kg déclarés en 2023), toll (409 595 kg), solom (322 722 kg), ditakh (269 890 kg) et bouye comme productions dominantes (Eaux et Forêts Ziguinchor, 2023). Kolda et Sédhiou également significatifs — bouye, madd, néré/nététou, ditakh, dankh, moringa, tamarin. Filière atomisée	Production fluctuante et peu prévisible d'une année à l'autre — forte variabilité climatique ; pression sur la ressource (déforestation, feux de brousse, salinisation en Basse Casamance) ; déficit d'infrastructures de stockage et de transformation ; circuits de commercialisation peu organisés — captation de valeur par les	Madd de Casamance : première et unique Indication Géographique (IG) enregistrée au Sénégal (OAPI, juin 2024) — APPIGMAC (900 membres, 3 régions) active sur la structuration de la filière, l'accès aux marchés et la promotion internationale (Osaka 2025) ; objectif officiel : porter le taux de transformation de 2 % à 30 %	Cueillette : accessible sans capital, pratiquée par les jeunes et les femmes — activité de complément de revenu structurellement intégrée aux systèmes agricoles familiaux ; Transformation artisanale : jus, sirops, confitures, poudres de néré/nététou, huile de touloucouna — maillons portés quasi exclusivement par les

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
	portée par des milliers de ménages ruraux — activité de complément de revenu, fortement saisonnière, encore majoritairement informelle. Demande nationale et internationale croissante pour les produits naturels et transformés (jus, sirops, confitures, poudres, huiles).	intermédiaires (bana-banas, coxeurs) au détriment des cueilleurs ; normes d'hygiène et de sécurité alimentaire insuffisamment maîtrisées ; concurrence sous-régionale (Guinée-Bissau, Guinée, Mali)	d'ici 5 ans ; travaux ISRA/CNRF sur la domestication du baobab et du ditakh ; travaux de l'ITA sur la valorisation et la conservation du ditakh ; demande urbaine en forte croissance pour les PFNL transformés (jus, sirops, confitures).	femmes en GIE ou à titre individuel, avec des débouchés locaux, nationaux et à l'export ; filière valorisant les espèces indigènes et constituant un levier naturel vers l'agroforesterie
Apiculture	Filière identitaire de la Casamance — 70 % de la production nationale de miel provient des 3 régions, grâce à un couvert végétal dense, une biodiversité florale exceptionnelle et une pluviométrie favorable. Production nationale estimée à ~400 t/an contre une demande nationale de 1 000 t — déficit structurel confirmé (PADEC). Deux types de miel valorisés : miel toutes fleurs et miels spécifiques (miel de palétuvier, miel de mangrove — produits de niche à forte valeur ajoutée). Filière encore majoritairement artisanale et informelle, portée par des GIE et des apiculteurs individuels.	Changement climatique impactant significativement les rendements — désertification progressive, décalage des périodes de floraison, chaleur affaiblissant les colonies ; pratiques traditionnelles de récolte (chasse des abeilles par le feu) dégradant la qualité du miel et les colonies ; déforestation réduisant la ressource florale ; filière peu structurée — accès difficile aux marchés rémunérateurs ; filière historiquement dominée par les hommes — inclusion des femmes encore limitée en production directe	Casamance représentant 70 % de la production nationale de miel ; CAC/Miel (11 GIE, 200+ apiculteurs) structurant la production et la commercialisation du miel de Casamance ; projet FAO/SAGA (CasaMiel/SOCODEVI, 2019-2021) ayant formé 147 apiculteurs aux pratiques climato-intelligentes ; projet SUCO/Burru-Yambi (financement canadien, partenariat APISEN) ciblant l'inclusion des femmes dans l'apiculture de mangrove et la restauration des écosystèmes ; potentiel export documenté — miel de mangrove de Casamance certifié bio, clientèle européenne identifiée.	Production : activité de complément de revenu accessible avec formation et équipements de base — compatible avec l'agriculture et l'agroforesterie, avec un effet positif documenté sur les rendements agricoles via la pollinisation ; Transformation et commercialisation : savon, cire, hydromel, conditionnement du miel — maillons accessibles aux femmes malgré leur participation encore limitée en production directe ; filière à cycle saisonnier bien délimité, peu concurrente des autres activités
Palmier à huile	Filière ancrée en Basse et Moyenne Casamance — peuplements de palmiers à huile (<i>Elaeis guineensis</i>) estimés à ~50 000 ha, essentiellement sur les rives du fleuve Casamance et ses affluents (Persée/ISRA).	Extraction artisanale pénible et à faible rendement — procédé manuel long (cuisson, pressage) ; vétusté des équipements de pressage dans la plupart des unités ; palmiers issus de	GRDR accompagnant depuis plusieurs années des groupements de femmes (9 groupements, ~500 femmes, GIE Kadiamor à Ouonck/Bignona) sur la production d'huile de palme	Production et transformation : filière quasi exclusivement féminine en Casamance — extraction de l'huile rouge, de l'huile palmiste, production de savon artisanal ; activité de

Filière	Présence régionale et poids économique	Contraintes clés	Dynamiques en cours	Potentiel insertion jeunes/femmes
	Production annuelle estimée à ~1 000 t d'huile de palme et ~3 200 t de palmistes à partir de ~10 000 t de fruits (est.). Ziguinchor : 119 581 litres d'huile déclarés en 2023 ; Sédhiou : 43 584 litres (Eaux et Forêts, 2023) — chiffres probablement sous-estimés, production largement informelle. Produits principaux : huile rouge (usage alimentaire — cébon, soupe kandia, thiou dioutir, etc.), huile palmiste, vin de palme. Demande locale et nationale constante — l'huile de palme rouge casamançaise est reconnue pour sa qualité, sa couleur et son goût, distinctifs des huiles raffinées.	peuplements sauvages à croissance lente — renouvellement de la ressource menacé par la coupe pour le bois d'œuvre et l'extension des vergers ; feux de brousse et salinisation réduisant les peuplements en Basse Casamance.	agro-écologique issue de palmiers sauvages intégrés à des massifs agroforestiers (40 000 ha) — avec l'appui de la Fondation Seed et de l'AFD ; certification FRA obtenue permettant l'accès aux marchés nationaux (FIARA Dakar) ; dialogue engagé avec les autorités locales pour une gestion concertée des palmeraies sauvages face aux menaces (salinisation, déforestation) ; reconnaissance qualitative de l'huile rouge casamançaise par les consommateurs urbains — prix de vente supérieur à l'huile industrielle importée.	complément de revenu accessible sans capital important ; Vin de palme : production et commercialisation portées par les communautés non musulmanes ; amélioration des équipements de pressage — levier direct d'amélioration des revenus et des conditions de travail des femmes productrices

Note : ce tableau ne prétend pas à l'exhaustivité. D'autres filières ou activités sont présentes en Casamance — karité, manioc, gingembre, moringa, ananas, gomme arabique, sel artisanal, vannerie à base de rônier et de raphia, entre autres — sans avoir été retenues ici. Ce choix est délibéré : dans le cadre du projet YITO, dont l'ambition est de soutenir des activités portées par plusieurs OCBA sur les trois régions, ont été privilégiées les filières présentant un ancrage territorial suffisant, un potentiel d'insertion réaliste pour les jeunes et les femmes, et une capacité à générer des revenus à une échelle dépassant l'activité individuelle isolée. Les filières écartées ne sont pas sans intérêt, mais leur structuration actuelle en Casamance, leurs volumes ou leur diffusion géographique ne répondent pas à ces critères à ce stade. Les pépinières, quant à elles, ont été délibérément exclues en tant que filière à part entière — elles constituent un maillon de service transversal à plusieurs filières retenues, et seront traitées comme tel dans les recommandations.

3.2. Sélection argumentée des filières à potentiel

Présentation de la méthode

La sélection des filières présentées dans ce rapport repose sur une matrice de scoring structurée autour de six critères, chacun noté de 1 à 5. Les deux critères les plus déterminants pour l'objectif YITO — le potentiel de marché et l'accessibilité pour les bénéficiaires — ont été pondérés avec un coefficient double, portant le score maximum à 40 points :

- Potentiel de marché (×2 ; 1 = faible ; 5 = élevé) : La demande est-elle large, régulière et solvable en Casamance ?
- Accessibilité et inclusion des bénéficiaires (×2 ; 1 = faible ; 5 = élevée) : Existe-t-il des créneaux d'entrée clairement identifiables pour les jeunes et les OCBA ?
- Investissement initial (×1 ; 1 = élevé ; 5 = faible) : Le capital requis est-il à la portée des bénéficiaires sans financement externe lourd ?
- Complexité technique (×1 ; 1 = élevée ; 5 = faible) : L'activité nécessite-t-elle des compétences ou des équipements difficiles d'accès ?
- Viabilité économique (×1 ; 1 = faible ; 5 = élevée) : Le modèle économique est-il solide et suffisamment attractif au regard des alternatives disponibles dans la zone ?
- Résilience climatique (×1 ; 1 = faible ; 5 = élevée) : La filière est-elle en mesure de maintenir ses performances face aux aléas climatiques croissants en Casamance ?

Une précision importante

Le score d'une filière reflète son potentiel structurel dans le contexte casamançais — pas la garantie d'un succès individuel. Un entrepreneur rigoureux, bien ancré dans son marché, peut réussir dans une filière moyennement scorée. Ces résultats doivent donc être lus comme des orientations, non comme des prescriptions.

Filières non retenues — quelques explications

Plusieurs filières importantes en Casamance n'ont pas été retenues dans le cadre de cette analyse, non par absence de potentiel, mais parce qu'elles présentent des contraintes qui les rendent moins accessibles en moyenne pour les profils YITO ciblés.

Le riz pèse lourd dans les trois régions et le déficit national est réel. Mais la riziculture casamançaise — de mangrove, de bas-fonds ou pluviale — suppose souvent des aménagements, une maîtrise de la gestion de l'eau, et des surfaces qui dépassent les moyens de départ de la plupart des bénéficiaires. Des entrepreneurs déterminés peuvent certainement y trouver leur place, notamment sur la transformation ou l'étuvage — mais ce n'est pas la filière offrant le plus de points d'entrée immédiats.

L'élevage bovin présente un potentiel documenté, notamment autour du bassin laitier de Kolda. Mais le capital d'entrée en cheptel reste élevé, et la périssabilité du lait frais contraint les débouchés géographiques — écouler la production au-delà d'un rayon limité sans infrastructure de collecte et de réfrigération devient rapidement complexe.

L'arachide et le coton ont été écartés pour des raisons proches : circuits dominés par des acteurs historiques, surfaces minimales requises pour la rentabilité, ou filières traversant des difficultés structurelles qui ne créent pas les meilleures conditions d'insertion à court terme.

Au terme de cette analyse comparative, **huit filières notées 30/40 ou plus**, exposées au sein du tableau ci-après, ont été retenues pour faire l'objet d'un approfondissement dans la section suivante. Les matrices de scoring complètes sont disponibles en **annexe 1**.

Filière à fort potentiel	Score
<i>Filières établies</i>	
PFNL	35/40
Maraîchage	34/40
Maïs	33/40
Mangue	31/40
Anacarde	31/40
Apiculture	31/40
<i>Filières émergentes</i>	
Volailles	30/40
Aquaculture	30/40

4. ANALYSE APPROFONDIE DES FILIÈRES À FORT POTENTIEL RETENUES

4.1. La filière du maïs

4.1.1. Le maïs en Casamance

Le maïs occupe une place centrale dans l'économie agricole de Casamance — la région représente environ 32 % de la production nationale, ce qui en fait le premier bassin maïsicole du pays. Cette position est portée quasi-exclusivement par Kolda et Sédhiou, Ziguinchor restant marginale dans la filière. Au-delà de son ancrage local, le maïs casamançais s'inscrit dans une dynamique nationale inédite : pour la première fois, les industriels sénégalais s'engagent à absorber des volumes croissants de production locale — signal fort pour les producteurs capables de répondre aux exigences de qualité et de régularité.

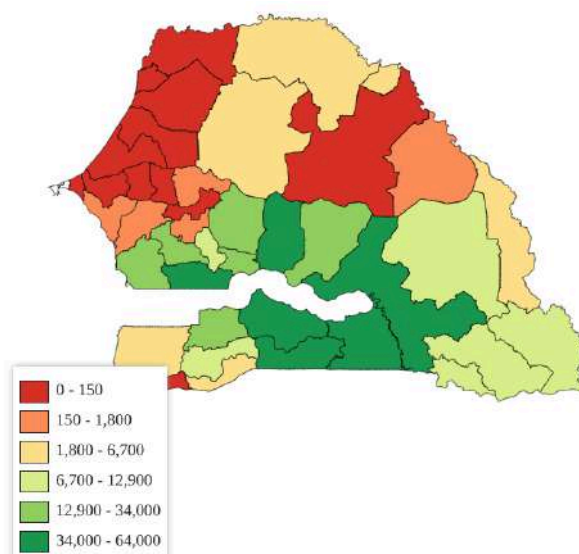
Trois régions, trois profils très distincts

Kolda est la première région céréalière du Sénégal toutes cultures confondues — 658 478 tonnes en 2022 (ARD) — et le moteur principal de la filière maïs en Casamance. La production maïsicole y atteignait 184 555 tonnes sur 48 100 hectares (ANSD, 2022). Le chiffre le plus significatif est celui des rendements : de 1 337 kg/ha en 2016/17, ils ont progressé à 3 195 kg/ha en 2021/22 — une multiplication par 2,4 en six ans, portée par l'adoption de variétés améliorées et l'encadrement technique. La saturation des marchés locaux reste cependant un défi structurel, les tailles limitées des marchés et la faible organisation des producteurs contribuant à des difficultés d'écoulement malgré des volumes en hausse. Les attaques de chenilles légionnaires constituent par ailleurs une contrainte phytosanitaire documentée, avec des pertes de rendement et des coûts supplémentaires de contrôle.

Sédhiou affiche des rendements parmi les plus élevés de la zone — 2 908 kg/ha en moyenne sur la période — avec 137 534 tonnes produites sur 43 564 hectares (ANSD, 2022). Deux atouts distinctifs expliquent cette performance : des terres fertiles et une nappe phréatique peu profonde facilitant l'irrigation. L'évolution positive des rendements entre 2021 et 2022 est attribuable à l'adoption croissante de variétés hybrides à haut rendement. Les défis restent réels : accès limité aux semences de qualité et aux engrais, complexité des procédures de financement, et attaques récurrentes de chenilles légionnaires.

Ziguinchor joue un rôle secondaire dans une région dominée par le riz. La production s'établissait à 7 827 tonnes sur 2 805 hectares (ANSD, 2022). Paradoxalement, les superficies emblavées ont augmenté de 12 % entre 2016 et 2021, tandis que la production reculait de 18 % sur la même période — signal d'une dégradation probable des rendements liée à la salinisation et à l'acidification des sols et de la nappe phréatique, ainsi qu'à la vétusté des équipements agricoles. La disparité départementale est marquée : Bignona concentre l'essentiel des surfaces, tandis que la production est plus importante dans le département de Ziguinchor.

La carte ci-après montre l'importance de la production maïsicole casamançaise dans le pays.



Production de maïs en 2024 au Sénégal (tonnes). Source : opendataforafrica.org, basé sur les données DAPSA.

Une filière encore majoritairement vivrière, mais en transition commerciale

La destination de la production reflète le caractère encore majoritairement vivrier de la filière : 54,5 % en autoconsommation, 33,8 % en vente, 8,4 % en dons, 1,7 % en alimentation animale et 1,3 % en transformation (EAHM 2023). Malgré cette dominante vivrière, la Casamance affiche le meilleur taux d'intégration au marché du Sénégal — 54 % des producteurs étant engagés dans des circuits de commercialisation, devant le Saloum à 51 %, ce qui témoigne d'une orientation marchande réelle de la filière.

Le système d'agriculture contractuelle introduit dans la filière — contrats entre producteurs, fournisseurs d'intrants et institutions financières — a commencé à modifier cette dynamique, en intégrant des éléments de coûts de production et de normes de qualité dans la fixation des prix, et en facilitant l'accès au crédit via l'assurance agricole.

Un double débouché structurant

Le maïs sert deux marchés complémentaires aux logiques très différentes. L'alimentation humaine — farine, thiéré, arraw, gritz — constitue le débouché traditionnel, ancré dans les habitudes alimentaires locales. L'alimentation animale — provende volaille principalement — est le moteur de la demande nationale croissante : les provendiers représentent 49 % de la demande intérieure nationale de maïs, devant l'industrie agroalimentaire à 33 %. Ces deux segments ont des exigences de qualité distinctes — les provendiers recherchent des grains secs, propres et non infestés ; les meuniers privilégient des grains homogènes faciles à broyer ; les transformateurs exigent l'absence d'impuretés et d'odeurs parasites.

Un déficit national massif qui crée une opportunité structurelle

La situation nationale du maïs est éloquent : la production nationale 2024/25 est estimée à environ 496 000 tonnes (ANSD), tandis que les importations atteignaient 512 740 tonnes en 2024 — soit une hausse de 19 % par rapport à 2023 et de 59 % en cinq ans — pour un coût de 80 milliards FCFA. Le Sénégal importe autant qu'il produit. L'objectif gouvernemental est de réduire ces importations de 20 % d'ici 2026, et les industriels se sont engagés à acheter 25 000 tonnes de maïs local en 2025, contre 5 000 tonnes en 2024 et 1 500 tonnes en 2023 — une dynamique de substitution qui s'accélère.

Pour les producteurs casamançais, le signal national est encourageant : la dynamique de contractualisation entre industriels et producteurs locaux — portée par les Protocoles de Commercialisation et le projet Gunge Mbay/Enabel, centré sur le Sine-Saloum mais dont le modèle est répliquable — témoigne d'une volonté publique et privée de substituer le maïs importé par une production locale. Kolda et Sédhiou, premiers bassins producteurs du pays, ont vocation à s'inscrire dans cette dynamique — à condition que des mécanismes de contractualisation équivalents soient étendus à la zone Sud et que les producteurs répondent aux exigences de qualité et de régularité que les acheteurs industriels imposent.

4.1.2. Chaîne de valeur et acteurs

4.1.2.1. *Maillons*

La filière maïs en Casamance s'articule autour d'une chaîne de valeur relativement courte, dominée par la production et la vente en grain brut — la transformation reste relativement marginale et la commercialisation formelle en cours de structuration. C'est précisément à ces deux niveaux que se concentrent les opportunités d'insertion les plus tangibles.

Fourniture en intrants

Les semences hybrides et certifiées, les engrais NPK et urée, ainsi que les produits phytosanitaires sont disponibles auprès de fournisseurs privés locaux. L'accès reste cependant inégal selon les zones — les producteurs éloignés des centres urbains font face à des délais d'approvisionnement et à des surcoûts de transport qui pèsent directement sur leur rentabilité.

Production

La production repose sur des exploitations familiales pluviales, avec des surfaces moyennes qui varient sensiblement selon les régions : 3,5 ha à Kolda, 5,3 ha à Sédhiou et 1,4 ha à Ziguinchor (EAHM 2022). La récolte manuelle domine, bien que les gros producteurs pilotes jouent un rôle croissant avec la traction animale. Malgré des volumes importants à Kolda et Sédhiou, seulement 33,8 % de la production est commercialisée — le reste étant destiné à l'autoconsommation, aux dons ou à l'alimentation animale.

Collecte et stockage

Ce maillon est le point faible structurel de la filière. Les collecteurs-grossistes locaux assurent la mise en relation entre producteurs et marchés, mais le manque de magasins de stockage contraint les producteurs à vendre rapidement après récolte, parfois avec un taux d'humidité trop élevé. Cette contrainte limite directement la durée de conservation et bloque l'accès aux acheteurs industriels, qui exigent un grain sec et propre.

Transformation

Trois niveaux de transformation coexistent en Casamance, avec des logiques et des débouchés très différents.

La transformation artisanale — mouture en farine, thiéré, arraw, gritz — est portée par des GIE féminins, peu visibles mais bien actifs sur les marchés locaux et dans l'approvisionnement des programmes d'aide alimentaire. **La transformation semi-industrielle** et industrielle locale est en développement, notamment via l'appui de l'Agropole Sud à plusieurs unités de la région. À l'échelle nationale, les **grands provendiers et agro-industriels** s'approvisionnent encore majoritairement en maïs importé, faute de régularité et de qualité suffisante du local — mais la dynamique de contractualisation locale est en cours et s'accélère.

Commercialisation

Les produits s'écoulent sur les marchés ruraux et urbains locaux, via des grossistes et détaillants, et de plus en plus vers les cantines scolaires — débouché stable et peu concurrentiel pour les GIE structurés. La contractualisation avec les industriels via les Protocoles de Commercialisation constitue le débouché le plus prometteur à moyen terme :

les volumes engagés sont passés de 1 500 t en 2023 à 5 000 t en 2024, avec un objectif de 25 000 t pour 2025 — dynamique encore embryonnaire mais en forte accélération.

Financement

Plusieurs institutions de microfinance proposent des crédits de campagne pour les intrants : LBA, ACEP, CMS, PAMECAS et U-IMCEC — dispositifs accessibles aux GIE formalisés disposant d'un historique de crédit.

4.1.2.2. Acteurs

La filière maïs mobilise un écosystème d'acteurs relativement bien structuré à Kolda et Sédhiou, moins développé à Ziguinchor. Parmi les principaux acteurs identifiés :

- **Fournisseurs de semences et d'intrants** : parmi les opérateurs documentés, SEDAB, Tropicasem et AGROSEMENCES SARL assurent la distribution des semences et intrants sur le marché local ; l'ISRA produit les semences de prébase ; l'ANCAR coordonne la production et la distribution de semences certifiées via les producteurs semenciers dans les trois régions. Les variétés recommandées en Casamance incluent JDB/Camara I, EVCJ et Pool 16 Goussou (3 à 5 t/ha en système amélioré) ainsi que des hybrides commerciaux performants — SEMAX 4, Gor Cabbal, Kabamanoj F1 — pouvant atteindre 4 à 10 t/ha en conditions optimisées.
- **Organisations de producteurs** : cinq organisations faîtières structurent la filière en Casamance :
 - U/COOPROMAF (Kolda, 52 délégués)
 - URECOMS (Sédhiou, 12 délégués)
 - CUPROMAZ (Ziguinchor, 12 délégués)
 - FPMB (Bignona)
 - COOPAD (Diendé)
 - L'Interprofession Maïs du Sénégal (IMAS) assure la coordination nationale de la filière.
- **Transformation — acteurs en Casamance** : parmi les unités documentées :
 - CASA INDUSTRIES SA (Ziguinchor) — transformation et distribution de produits agricoles locaux dont les céréales
 - SOCAAS — Société Coopérative des Acteurs de l'Agropole Sud (Ziguinchor, Sédhiou, Kolda) — transformation et valorisation multi-filières dont le maïs et les céréales
 - JYSIC / Délices Paysannes (Casamance) — transformation céréales, fruits, légumes et PFNL
 - REFFECCA (Adéane, Ziguinchor) — groupement féminin appuyé par l'Agropole Sud, transformation de produits agricoles dont les céréales
 - SCPL — Société de Commercialisation des Produits Locaux (Ziguinchor)
 - Nombreux GIE féminins répartis sur le territoire — peu visibles mais actifs sur la transformation, la commercialisation et l'approvisionnement des programmes d'aide alimentaire
- **Transformation — débouchés nationaux potentiels** : parmi les acheteurs industriels susceptibles d'absorber du maïs local si la régularité et la qualité sont assurées — SEDIMA, LIONCEAU, La Vivrière (SECAS), Jeyna (STA), AgroSAAFI, BIOSENE, La Laiterie du Berger.

- **Appui et structuration :**

- Agropole Sud — filière prioritaire, appui aux PME de transformation, plateforme multi-filières
- ANCAR — conseil agricole et diffusion des bonnes pratiques
- Gunge Mbay/Enabel — contractualisation producteurs/industriels, réduction de la dépendance aux importations

Note : les financements USAID — projets Naatal Mbay et Doolel Mbay — ont été quasi-intégralement suspendus suite aux décisions de politique extérieure américaine début 2025. L'impact sur l'accompagnement technique de la filière en Casamance est à surveiller.

4.1.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes

La filière maïs offre des points d'entrée à plusieurs niveaux — de la production aux services — avec une particularité importante : la transformation est le maillon où la valeur ajoutée est la plus accessible, et où les GIE féminins sont déjà actifs. Les opportunités sont décrites ci-dessous par maillon, du plus capitalistique au plus accessible.

Production

La production maïsicole est accessible avec un capital limité : les coûts d'intrants pour un hectare s'établissent à environ 276 000 FCFA à Sédhiou et 465 000 FCFA à Kolda (DRDR 2023, variables selon le niveau de mécanisation). La surface minimale viable pour dégager un revenu marchand significatif est de 1 à 2 hectares. Les semences améliorées sont accessibles via les organisations de producteurs locales et les programmes d'appui. Les deux contraintes principales restent l'accès au foncier et le financement des intrants — à résoudre via les organisations de producteurs et le crédit de campagne.

La production reste majoritairement masculine — 95 % à Kolda et 97 % à Sédhiou (EAHM 2022) — les femmes y participant mais avec un accès limité au foncier et aux intrants. Ziguinchor présente un profil plus favorable avec 29 % de femmes productrices.

Transformation artisanale — le maillon central pour les femmes

La transformation du maïs en produits finis — farine, gritz, semoule, thiéré, arraw, bouillie, aliments composés pour volailles — constitue le maillon d'insertion le plus accessible et le mieux documenté pour les GIE féminins. Trois niveaux d'équipement sont possibles selon le capital disponible et le marché visé.

Option A — Transformation artisanale à faible mécanisation : démarrage possible en location de moulin, avec un investissement initial quasi nul. L'achat d'un moulin à céréales représente **500 000 à 1,5 M FCFA** selon la capacité. Les opérations manuelles — nettoyage, tamisage, conditionnement — dominant. Ce profil est adapté aux GIE féminins débutants ou en phase de test de marché.

Option B — Transformation artisanale à mécanisation renforcée : chaîne complète comprenant épierreuse, décortiqueuse/dégermeur, broyeur et tamis vibrant — permettant de produire gritz, semoule et farine selon le maillage choisi. L'investissement **estimé est de 3 à 8 M FCFA** selon la capacité et le niveau d'équipement. Ce niveau de mécanisation permet d'atteindre des standards de qualité supérieurs et d'accéder aux débouchés urbains et

institutionnels. Il est adapté aux GIE structurés ou aux entrepreneurs disposant d'un accès au crédit.

Option C — Transformation semi-industrielle : pour les entrepreneurs disposant d'un capital plus important et souhaitant se spécialiser, des débouchés à plus forte valeur ajoutée sont accessibles — avec des investissements en équipements de **8 à 30 M FCFA** selon le niveau :

- Corn flakes et snacks extrudés (puffs, bâtonnets soufflés) via extrudeuse alimentaire — produits très consommés, marché local et urbain porteur, technologie accessible à petite échelle
- Farines composites extrudées (maïs + légumineuses) pour la nutrition infantile et maternelle — marché en croissance, intérêt documenté des ONG et programmes de nutrition ; implique le respect de normes sanitaires
- Aliments composés extrudés pour volailles (provende locale) — mélange maïs, son et tourteau de soja ou d'arachide ; demande nationale non assouvie, débouché en développement via la contractualisation
- Huile de maïs artisanale — extraction à partir du germe ; niche intéressante mais procédé plus complexe, plutôt pour des unités déjà établies



Procédé type pour la fabrication de farine et gritz de maïs.

Débouchés et critères d'accès

Les débouchés varient fortement en termes d'exigences et d'accessibilité — du plus ouvert au plus contraignant :

- **Marchés locaux et urbains** : farine, gritz, produits finis — peu exigeants sur la formalisation, sensibles au prix, à la présentation et à la fraîcheur générale du produit (odeur, absence d'insectes et de sable, propreté) ; débouché le plus accessible pour démarrer.
- **Éleveurs avicoles locaux** : pour les aliments composés — critère principal : régularité d'approvisionnement et prix compétitif ; qualité nutritionnelle peu contrôlée à ce niveau ; débouché accessible dès le départ.
- **Cantines scolaires** : débouché stable calé sur le calendrier scolaire ; exigences : régularité des livraisons, conditionnement propre et étiqueté, volumes minimum souvent de 500 kg à 1 tonne par commande — nécessite un regroupement entre GIE pour atteindre les seuils.
- **Programmes d'aide alimentaire** : fort volume mais exigences les plus strictes — taux d'humidité contrôlé inférieur à 14 %, absence d'aflatoxines (tests parfois requis), conditionnement normé, traçabilité producteur. Ces exigences sont une barrière technique que beaucoup de GIE découvrent trop tard — investir dans la maîtrise du séchage et du stockage avant de se positionner sur ce débouché est indispensable. Ce créneau est réservé aux unités ayant atteint un niveau de structuration et de process qualité suffisant.

Services connexes

Plusieurs créneaux de services génèrent une demande régulière autour de la filière, sans passer par la production ou la transformation directe :

- **Collecte et groupage** : racheter aux petits producteurs et revendre aux transformateurs ou grossistes — peu technique, mais nécessite un capital de roulement.
- **Transport** : acheminement de la production depuis les zones enclavées vers les marchés et les unités de transformation — créneau réel pour les jeunes disposant d'un véhicule ou d'un partenariat avec un transporteur. L'enclavement de certaines zones de Kolda et Sédhiou en fait un maillon critique et sous-exploité.
- **Séchage à façon** : service de séchage pour réduire le taux d'humidité — séchoir solaire accessible (500 000 à 1 M FCFA) ; demande réelle des producteurs qui ne peuvent pas stocker leur production humide sans risque de perte.
- **Stockage et arbitrage de prix** : un entrepreneur disposant d'un magasin de stockage peut acheter en période de récolte — quand les prix sont au plus bas — et revendre en période de soudure, quand les prix remontent. Ce créneau d'arbitrage est documenté dans la filière céréalière sénégalaise et potentiellement très rentable en Casamance, où les écarts de prix entre la récolte et la soudure sont significatifs. Il nécessite un capital de roulement et une infrastructure de stockage sèche et sécurisée.
- **Prestation mécanisée** : labour, semis, récolte à traction animale ou motoculteur — pour les jeunes disposant d'équipement ou pouvant en acquérir un avec appui.

4.1.4. Conditions de réussite

La filière maïs est techniquement accessible, mais elle concentre des risques précis à chaque maillon — production, transformation et services — qui peuvent compromettre une

saison entière si mal anticipés. Les conditions listées ci-dessous sont à intégrer dès la conception du projet.

Production

Le maïs récompense la rigueur technique et l'organisation collective — les conditions suivantes structurent la réussite d'une exploitation, quelle que soit sa taille :

- **Accès à des semences de qualité** : la qualité des semences est le premier déterminant des rendements — passer par les organisations de producteurs ou les programmes d'appui pour éviter les semences de mauvaise qualité qui compromettent toute la saison avant même la levée.
- **Maîtrise de la fertilisation** : combiner fumure minérale (NPK + urée) et fumure organique (compost) — la microdose et le placement profond de l'urée sont des bonnes pratiques documentées qui améliorent l'efficacité des intrants tout en réduisant les quantités utilisées.
- **Stockage post-récolte** : condition *sine qua non* pour ne pas brader la production au moment de la récolte, quand les prix sont au plus bas. Sacs hermétiques ou greniers améliorés constituent le minimum — sans cette protection, les pertes par ravageurs et humidité peuvent détruire une part significative du stock en quelques semaines.
- **Organisation collective** : se structurer en organisation de producteurs ou GIE pour accéder au crédit de campagne, aux intrants groupés et à la contractualisation avec les acheteurs — avantage compétitif documenté pour les groupements bien gouvernés.
- **Débouché sécurisé avant production** : l'agriculture contractuelle avec des transformateurs ou des cantines scolaires réduit significativement le risque d'écoulement. Produire sans acheteur identifié expose à vendre au prix du marché en période de surplus — prix souvent insuffisant pour couvrir les charges.
- **Gestion du risque climatique** : la production maïsicole en Casamance est pluviale et donc exposée aux aléas climatiques — déficit pluviométrique en début de cycle, excès en fin de cycle, attaques de chenilles légionnaires dont la pression est documentée à Kolda et Sédhiou. L'introduction de l'assurance indicielle constitue un filet de sécurité à explorer, notamment pour les producteurs souhaitant emprunter pour financer leurs intrants.

Transformation

La transformation céréalière est accessible mais concentre des risques sanitaires et techniques spécifiques que les primo-entrants sous-estiment souvent :

- **Maîtrise technique des équipements** : connaissance du fonctionnement et de l'entretien de la chaîne — épierreuse, décortiqueuse, broyeur, tamis. Une panne non anticipée en pleine saison peut bloquer toute la production et compromettre des commandes en cours — identifier un technicien de proximité et prévoir un budget entretien avant le démarrage.
- **Maîtrise du taux d'humidité** : point critique sur les céréales sèches. Un taux d'humidité trop élevé en entrée ou en stockage intermédiaire favorise le développement de moisissures et de mycotoxines — dont les aflatoxines, particulièrement problématiques sur le maïs stocké en conditions humides. Le séchage systématique avant transformation et le stockage dans des conditions sèches et aérées sont non négociables.

- **Qualité des matières premières en entrée** : vigilance sur la présence de ravageurs (charançons, bruches) et d'aflatoxines ; tri et nettoyage rigoureux avant transformation ; refus des lots douteux même s'ils sont moins chers — le risque sanitaire et la réputation auprès des acheteurs institutionnels ne valent pas l'économie réalisée sur l'achat.
- **Conditionnement** : la filière céréalière est relativement accessible sur ce point — sachets plastiques alimentaires et emballages kraft sont disponibles sur le marché, notamment à Dakar auprès de fournisseurs comme SIMPA et RUFSAC. Soigner l'étiquetage pour les débouchés institutionnels et urbains — c'est souvent le premier signal de qualité perçu par l'acheteur.
- **Régularité de l'approvisionnement en matière première** : condition clé pour honorer les commandes dans la durée. Prévoir des stocks tampons ou formaliser des accords avec plusieurs producteurs pour éviter les ruptures en contre-saison — un acheteur institutionnel mal approvisionné une fois peut ne pas renouveler sa commande.
- **Maîtrise des normes aflatoxines pour les débouchés institutionnels** : les programmes d'aide alimentaire et certains acheteurs industriels exigent des tests de détection des aflatoxines — pratique encore peu répandue en Casamance mais amenée à se généraliser avec la montée en exigence des acheteurs. Se former à la détection visuelle des signes de contamination et investir progressivement dans des outils de test simples constitue un avantage compétitif réel pour accéder aux débouchés les plus rémunérateurs.

Services connexes

Les créneaux de services à la filière reposent sur quelques exigences opérationnelles simples mais non négociables :

- **Fiabilité et ponctualité** : le transport de produits agricoles en zone enclavée est soumis à des aléas — pluies, état des pistes, pannes. Anticiper les périodes critiques et entretenir régulièrement le véhicule sont des conditions de base pour construire une réputation de prestataire fiable.
- **Connaissance des normes qualité des acheteurs** : les programmes d'aide alimentaire et les cantines scolaires ont des exigences précises sur l'humidité, la propreté et le conditionnement. Un prestataire de services capable de conseiller et d'accompagner le producteur sur ces critères apporte une valeur ajoutée réelle et se différencie des simples transporteurs ou groupeurs.
- **Entretien et état du matériel** : qu'il s'agisse de matériel agricole (motoculteur, traction animale), de transport (véhicule, charrette) ou agroalimentaire (moulin, broyeur, tamis) — un équipement mal entretenu est la première cause de rupture d'activité. Prévoir un budget entretien dès le montage financier du projet, identifier un réparateur de proximité, et ne pas attendre la panne pour intervenir.

4.1.5. Risques et points de vigilance

La filière maïs présente un profil de risque concentré sur quelques points critiques bien documentés — la chenille légionnaire, les aléas climatiques et la qualité post-récolte étant les plus immédiatement menaçants pour les primo-entrants. Les points de vigilance ci-dessous sont à intégrer dès la conception du projet :

- **Chenille légionnaire** — ravageur majeur dans les trois régions : les pertes de rendement sont significatives et imprévisibles d'une saison à l'autre. Une surveillance systématique dès la levée et un traitement phytosanitaire précoce sont indispensables — la chenille légionnaire se propage rapidement et les dégâts deviennent très difficiles à contenir après le stade jeune larve. La coordination avec les services de la Direction de la Protection des Végétaux (DPV) est recommandée pour accéder aux alertes précoces et aux produits homologués.
- **Changement climatique** — sensibilité physiologique du maïs : le maïs est particulièrement vulnérable aux stress thermiques et hydriques — au-delà de 35°C pendant la pollinisation, les rendements chutent significativement ; un déficit hydrique au stade floraison peut annuler la récolte. En Casamance, les tendances documentées incluent le raccourcissement et l'irrégularité de la saison des pluies, des épisodes de sécheresse de mi-saison de plus en plus fréquents, et des inondations ponctuelles en hivernage affectant les bas-fonds. Les réponses disponibles sont partielles mais accessibles : adoption de variétés à cycle court et à tolérance à la sécheresse — CP-75, Pool 16 Goussou, hybrides SEMAX 4 —, pratiques agroécologiques (association maïs/légumineuses, zaï, demi-lunes), semis précoce dès les premières pluies utiles.
- **Saturation des marchés locaux à la récolte** : les prix s'effondrent en période de récolte groupée — risque majeur pour les producteurs sans capacité de stockage ni débouché précontractualisé. Le stockage post-récolte et la contractualisation préalable avec des acheteurs sont les deux seules protections efficaces contre ce risque, qui est structurel et prévisible — pas un aléa.
- **Qualité et taux d'humidité** : le maïs mis sur le marché avec un taux d'humidité trop élevé perd l'accès aux acheteurs industriels et favorise le développement d'aflatoxines — mycotoxines invisibles à l'œil nu mais détectables par test, et qui constituent une barrière rédhibitoire pour les débouchés institutionnels. Le séchage post-récolte n'est pas une option — c'est un prérequis pour accéder aux marchés rémunérateurs.
- **Inflation sur les intrants, l'énergie et les emballages** : la forte hausse des prix des engrais ces dernières années — aggravée par les tensions géopolitiques mondiales et les perturbations des chaînes d'approvisionnement — fragilise les marges des producteurs. Les risques de rupture d'approvisionnement en engrais minéraux sont réels. Les pistes de résilience disponibles sont le développement de la fumure organique (compost, fumier), les pratiques agroécologiques réduisant la dépendance aux intrants chimiques, et le groupement d'achat au niveau des organisations de producteurs pour sécuriser les volumes. La hausse du coût de l'énergie affecte par ailleurs les coûts de transformation (mouture, séchage mécanisé) et de transport. Les emballages alimentaires restent relativement accessibles pour les céréales sèches, mais leur coût est à intégrer dans les calculs de marge.
- **Concurrence du maïs importé** : les industriels s'approvisionnent encore majoritairement à l'import pour des raisons de régularité et de qualité — accéder aux marchés industriels sans organisation de producteurs structurée et production certifiée reste difficile. La dynamique de contractualisation locale est prometteuse mais encore fragile — les producteurs casamançais qui souhaitent se positionner sur ce débouché doivent anticiper plusieurs saisons d'efforts de structuration avant d'y accéder réellement.

- **Risques spécifiques à la transformation** : une panne d'équipement en pleine saison immobilise totalement l'activité — l'entretien préventif et l'identification d'un réparateur de proximité sont indispensables avant le démarrage. La perte d'un lot de transformation — par mauvaise maîtrise de l'humidité ou contamination aux aflatoxines en matière première — peut être totale, avec un coût d'autant plus élevé si une commande institutionnelle est en jeu.
- **Risques spécifiques aux services connexes** : la dépendance à un seul client expose à une rupture sèche de revenus si le contrat de transport ou de prestation n'est pas renouvelé — diversifier la clientèle dès que possible est une précaution élémentaire. La volatilité du prix du carburant impacte directement les marges du transport, avec une difficulté réelle à répercuter ces hausses sur les tarifs à court terme sans risquer de perdre des clients.
- **Risque de déclassement de la production par les acheteurs institutionnels** : les programmes d'aide alimentaire et les acheteurs industriels peuvent refuser ou déclasser des lots ne répondant pas aux critères de qualité — taux d'humidité, présence de ravageurs, contamination aflatoxines. Pour un GIE ayant investi dans la collecte et le stockage d'un volume important, un refus de lot représente une perte financière majeure, potentiellement difficile à absorber sans réserve de trésorerie. Se former aux critères de qualité des acheteurs cibles avant de produire pour eux — et non après — est la seule façon de prévenir ce risque.
- **Risque foncier pour la production** : comme dans les autres filières agricoles casamançaises, l'accès au foncier reste une contrainte réelle pour les jeunes sans assise foncière propre — particulièrement à Ziguinchor où la pression urbaine réduit progressivement les surfaces agricoles disponibles. Un producteur cultivant sur une parcelle non sécurisée juridiquement s'expose à une éviction entre deux saisons, perdant ainsi l'investissement en amélioration du sol et en infrastructure éventuelle.
- **Risque de découragement après un premier cycle difficile** : les pertes post-récolte ou une mauvaise saison climatique peuvent démotiver les producteurs et les conduire à réduire leurs surfaces emblavées lors de la campagne suivante — phénomène documenté à l'échelle nationale. Pour les primo-entrants YITO sans réserve de trésorerie, une première saison difficile peut mettre fin à l'activité avant même qu'elle soit vraiment lancée. Un accompagnement sur au moins deux cycles complets et la constitution d'une réserve minimale sont des précautions essentielles.
- **Fragilisation de l'accompagnement technique** : la suspension quasi-totale des financements USAID début 2025 — projets Naatal Mbay et Doolel Mbay — réduit l'écosystème d'appui technique disponible pour les producteurs et les GIE de la filière céréalière en Casamance. Dans un contexte où l'accès à la formation et au conseil agricole conditionne directement les rendements et la qualité, cette réduction de l'offre d'accompagnement est un risque à surveiller, notamment pour les zones les plus enclavées de Kolda et Sédhiou.

4.1.6. SWOT maïs — orientée insertion YITO

FORCES

Filière	Profils YITO
Premier bassin national — Casamance représentant ~32 % de la production nationale, masse critique favorable pour les producteurs cherchant à accéder aux marchés organisés Double débouché bien ancré : alimentation humaine (farine, thiéré, arraw, gritz) et alimentation animale (provende) — deux marchés distincts, deux sources de revenus possibles Meilleur taux d'intégration au marché du Sénégal (54 %) — filière déjà commercialisée, pas une filière de pure subsistance Écosystème d'acteurs structuré : OP faïtières, IMAIS, ANCAR, Agropole Sud — appui disponible et accessible aux GIE formalisés Variétés améliorées performantes accessibles — potentiel de rendement réel si bien conduit (4 à 10 t/ha en conditions optimisées pour les hybrides) Dynamique nationale de substitution des importations en cours — contractualisation locale en forte accélération (1 500 t en 2023 → 5 000 t en 2024 → 25 000 t engagées en 2025) — signal de marché favorable pour les producteurs casamançais capables de répondre aux exigences de qualité	Production accessible avec capital limité (~276 000 à 465 000 FCFA/ha selon la région) Transformation artisanale démarrable en location de moulin — barrière à l'entrée très faible pour l'Option A Filière bien connue localement — courbe d'apprentissage réduite pour les jeunes issus de familles agricoles Femmes déjà actives sur la transformation et la commercialisation — peu de barrière culturelle sur ces maillons Services connexes accessibles sans foncier ni production directe : séchage à façon, collecte/groupage, transport, prestation mécanisée — points d'entrée réels pour les jeunes sans terre Stockage et arbitrage de prix — créneau accessible pour les entrepreneurs disposant d'un magasin sec, permettant d'acheter en période de récolte (prix bas) et de revendre en soudure (prix hauts)

FAIBLESSES

Filière	Profils YITO
Culture plus exigeante en eau et plus sensible aux fortes chaleurs et à la sécheresse que les céréales sèches traditionnelles (mil, sorgho) — désavantage dans un contexte de changement climatique croissant en Casamance Stockage post-récolte quasi inexistant — mise sur le marché en période de prix bas, accès bloqué aux acheteurs industriels exigeants sur l'humidité	Accès foncier difficile pour les jeunes sans héritage — surface minimale viable (1 à 2 ha) hors de portée sans appui Production quasi exclusivement masculine à Kolda et Sédhiou (95 à 97 % d'hommes — EAHM 2022) — barrières d'accès réelles pour les femmes en production

Transformation locale très peu développée — seulement 1,3 % de la production transformée (EAHM 2023) Industriels nationaux encore majoritairement approvisionnés en maïs importé — contractualisation locale embryonnaire et encore fragile Suspension des financements USAID — accompagnement technique fragilisé à court terme Attaques de chenilles légionnaires récurrentes et imprévisibles — pertes de rendement significatives sans surveillance active et traitement précoce, contrainte documentée dans les trois régions	Faible maîtrise des normes qualité et de la gestion post-récolte — risque d'exclusion des débouchés rémunérateurs Capital de roulement limité pour la collecte et le groupage — maillon pourtant accessible mais sous-financé Faible accès au crédit de campagne pour les primo-entrants sans historique bancaire — frein à l'investissement en intrants de qualité dès la première saison
--	---

OPPORTUNITÉS

Filière	Profils YITO
Déficit national massif et structurel : 512 740 t importées en 2024 pour 80 Mds FCFA — substitution locale = marché énorme à capter pour les producteurs et transformateurs capables de répondre aux exigences de qualité Contractualisation en forte croissance avec les industriels : 1 500 t en 2023 → 5 000 t en 2024 → 25 000 t engagées en 2025 — fenêtre d'opportunité réelle pour les OP structurées capables de garantir régularité et qualité Agropole Sud comme levier d'accès aux équipements, à la formation et aux marchés pour les PME de transformation en Casamance Développement de l'aviculture nationale — demande en provende locale structurellement croissante, actuellement peu satisfaite localement ; débouché direct pour les transformateurs produisant des aliments composés Objectif gouvernemental de réduction de 20 % des importations de maïs d'ici 2026 — signal politique favorable à la production et à la transformation locale, cohérent avec la Vision Sénégal 2050 sur la souveraineté alimentaire Développement de l'assurance indiciaire pour les producteurs de maïs — filet de sécurité permettant aux producteurs d'emprunter pour financer leurs intrants sans risquer l'insolvabilité en cas de mauvaise saison	Forte demande locale et nationale sur les produits céréaliers traditionnels transformés — arraw, thiéré, bouillie, lakh — dont le maïs est un ingrédient clé aux côtés du mil ; marché de masse ancré dans les habitudes alimentaires, peu concurrencé par les importations, accessible dès le premier niveau de mécanisation Cantines scolaires et programmes d'aide alimentaire comme débouchés quantitatifs — accessibles aux GIE bien structurés disposant d'une capacité de livraison régulière Farines composites et nutrition infantile — segment en croissance, peu de concurrence locale, fort intérêt des ONG et programmes de nutrition Services connexes (transport, séchage à façon, prestation mécanisée) — créneaux peu capitalistiques, forte demande non satisfaite dans les zones enclavées de Kolda et Séthiou Option snacks extrudés et corn flakes — marché urbain porteur, technologie accessible à petite échelle pour les entrepreneurs disposant de 8 à 30 M FCFA Stockage et arbitrage de prix — entrepreneur disposant d'un magasin sec pouvant acheter en période de récolte (prix bas) et revendre

en soudure (prix hauts) — créneau documenté et peu occupé en Casamance

MENACES

Filière	Profils YITO
Chenille légionnaire — ravageur imprévisible pouvant détruire une récolte entière si non détecté à temps ; pression documentée dans les trois régions casamançaises	Saturation des marchés locaux à la récolte — prix s'effondrant sans capacité de stockage ni contractualisation préalable ; risque structurel et prévisible, pas un aléa
Changement climatique — stress thermique et hydrique croissants, irrégularité des pluies fragilisant les rendements d'une année à l'autre ; risque aggravé par la sensibilité physiologique du maïs aux excès de chaleur pendant la pollinisation	Dépendance à un seul client ou débouché — risque de rupture de revenus si le contrat de transformation, de transport ou de prestation n'est pas renouvelé
Inflation sur les intrants (engrais, carburant, emballages) — pression sur les marges et risques de rupture d'approvisionnement aggravés par les tensions géopolitiques mondiales	Aflatoxines et problèmes qualité — perte totale d'un lot possible, particulièrement coûteuse pour les petites unités sans filet de sécurité financier
Concurrence du maïs importé — prix souvent compétitifs, régularité et qualité perçues comme supérieures par les industriels nationaux ; dynamique de substitution encore fragile	Fragilité des équipements en zone enclavée — pannes non anticipées bloquant l'activité sans réparateur de proximité identifié
Variabilité interannuelle forte des rendements — une mauvaise saison peut effacer les revenus d'une année entière pour les producteurs non diversifiés et sans réserve de trésorerie ; risque amplifié pour les primo-entrants ayant emprunté pour financer leurs intrants	Risque de découragement et d'abandon après un premier cycle difficile — pertes post-récolte ou mauvaise saison pouvant conduire à réduire les surfaces emblavées lors de la campagne suivante, avant même que l'activité soit stabilisée économiquement
Suspension des financements USAID (Naatal Mbay, Doolel Mbay) — réduction de l'écosystème d'accompagnement technique disponible pour les producteurs et GIE de la filière céréalière en Casamance, particulièrement dans les zones enclavées	Difficultés d'accès au crédit de campagne sans historique bancaire — les primo-entrants sans garanties ni antécédents de remboursement peinent à financer leurs intrants au moment critique, ce qui les contraint à des semences et des engrais de moindre qualité

4.2. La filière maraîchère

4.2.1. Le maraîchage en Casamance

Le maraîchage est l'une des filières les plus transversales et les plus accessibles de Casamance — présente dans les trois régions, pratiquée par 23 % des ménages agricoles à Ziguinchor et Sédhiou et par 16 % à Kolda (DAPSA 2022-2023), et portant une double fonction rarement aussi bien articulée : sécurité alimentaire familiale et génération de

revenus à rotation rapide. C'est une filière à forte rotation de *cash* — chaque récolte génère un revenu immédiat — ce que les enquêtes terrain confirment unanimement.

Des racines anciennes, une logique de rente récente

Le maraîchage casamançais trouve ses origines dans les "jardins de case" féminins — petites surfaces cultivées à proximité des habitations, produisant des légumes africains traditionnels : gombo, aubergine amère (jaxatu), patate douce, piment, bissap. À partir des années 1970, l'introduction de nouvelles espèces — chou, tomate de table, oignon, salade, carotte — a diversifié les cultures et introduit la notion de culture de rente. Le Programme Intégré de Développement Agricole en Casamance (PIDAC), en réponse au déficit vivrier causé par les sécheresses des années 1970, a été le premier cadre institutionnel à intégrer le maraîchage dans ses initiatives d'encadrement — suivi par d'autres programmes publics et ONG.

Des cultures différenciées selon les régions et les terroirs

Le profil cultural varie fortement d'une région à l'autre, reflétant à la fois les préférences alimentaires locales, la nature des sols et les conditions climatiques, comme le montre le tableau ci-après.

	Gombo	Oignon	Bissap	Piment	Diakhatou	Choux	Aubergine	Tomate cerise	Tomate industrielle	Carotte
ZIGUINCHOR	31%	58%	19%	15%	21%	0%	5%	9%	12%	2%
KOLDA	65%	32%	57%	25%	11%	1%	3%	3%	9%	1%
SÉDHIU	67%	20%	81%	11%	14%	1%	4%	10%	1%	0%

Proportion des ménages pratiquant les cultures irriguées susmentionnées. Source : DAPSA, 2023.

À Ziguinchor, l'oignon domine (58 % des ménages irrigants), suivi du gombo (31 %), du diakhatou (21 %), du bissap (19 %), du piment (15 %), de la tomate industrielle (12 %) et de la tomate cerise (9 % des ménages irrigants). La production se différencie selon la localisation : zones interstitielles près des habitations pour la salade, le gombo et le chou ; vallées pour le bissap, le gombo et la patate douce ; plateaux pour la tomate, le navet et l'aubergine.

À Sédhiou, le bissap domine très largement (81 % des ménages irrigants), devant le gombo (67 %) et l'oignon (20 %). Vingt périmètres horticoles ont été réalisés via PAPSEN/PAIS, dont 35 ha dans le seul département de Sédhiou.

À Kolda, le gombo (65 % des ménages irrigants) et le bissap (57 %) dominent, devant le piment (25 %). La zone de Pata s'est spécialisée dans le piment. La production démarre en octobre après les récoltes céréalières — décalage saisonnier qui structure fortement le calendrier de travail des producteurs.

Une filière de contre-saison par excellence

La saison sèche — novembre à avril — offre des conditions particulièrement favorables au maraîchage : fraîcheur nocturne bénéfique pour les espèces sensibles à la chaleur (tomate,

chou, laitue), absence de pluie réduisant la pression des maladies fongiques, libération de la main-d'œuvre après les récoltes céréalières. Certains producteurs cultivent toute l'année en adaptant les espèces : cultures thermophiles (gombo, piment, aubergine) en saison chaude et humide, cultures plus sensibles réservées à la contre-saison. Cette complémentarité avec le calendrier agricole principal est un atout structurant pour les profils YITO — le maraîchage occupe précisément la période creuse des autres filières, sans concurrence de calendrier, mais peut aussi s'envisager toute l'année de manière plus intensive.

Une dépendance partielle aux Niayes à combler

Une part significative des légumes consommés en Casamance — notamment à Kolda et Sédhiou, et surtout pour les espèces à forte valeur marchande comme l'oignon, la pomme de terre et la carotte — provient de la zone des Niayes, premier bassin maraîcher national avec plus de 60 % des récoltes nationales de légumes (IAAS). Cette dépendance, documentée de manière récurrente lors des enquêtes terrain, constitue à la fois un signal de marché réel pour les producteurs casamançais et un argument fort pour le développement de la production locale. Les contraintes logistiques de cet approvisionnement extérieur — distances, coûts de transport, pertes en route — fragilisent la disponibilité et font fluctuer les prix, créant des fenêtres d'opportunité pour les producteurs locaux capables de livrer en frais et régulièrement.

Un atout YITO bien documenté

Sur des surfaces de 0,5 à 1,5 ha selon l'accès à l'eau et au foncier, le maraîchage génère une valeur ajoutée significative avec une rotation rapide des cultures et un retour en cash à chaque récolte. La faible barrière à l'entrée en capital — une parcelle, un accès à l'eau, des semences et des intrants de base — combinée à la forte demande urbaine documentée unanimement sur le terrain, en fait l'une des filières les plus recommandables pour les primo-entrants YITO, à condition de maîtriser les contraintes phytosanitaires et d'accès aux marchés.

4.2.2. Chaîne de valeur et acteurs

4.2.2.1. Maillons

La filière maraîchère en Casamance s'articule autour d'une chaîne relativement courte, dominée par la vente en frais et peu transformée à ce stade. La valeur se concentre essentiellement à la production et à la commercialisation — les maillons intermédiaires restant peu développés.

Fourniture en intrants

Les semences certifiées maraîchères sont souvent importées, avec une qualité variable et des taux de germination parfois faibles. Les engrais — 10-10-20 et urée — et les pesticides sont coûteux et d'accès difficile hors des zones urbaines. L'approvisionnement des zones maraîchères éloignées des centres urbains est problématique — il génère des retards dans la mise en place des cultures qui impactent directement le calendrier de plantation.

Production

La production repose principalement sur de petits exploitants familiaux et des groupements de femmes et de jeunes, cultivant sur de petites parcelles avec des techniques manuelles dominantes. L'irrigation se fait par pompe à carburant — coûteuse — ou par pompe solaire,

en développement, ou encore par goutte-à-goutte sur certains périmètres appuyés par des programmes. La saison principale est la contre-saison sèche de novembre à avril, certains producteurs restant actifs toute l'année en adaptant les espèces cultivées selon les conditions climatiques.

Collecte et conditionnement

Le conditionnement est minimal — lavage et tri de base, vente en frais sans élaboration supplémentaire. Les infrastructures de froid sont quasi-inexistantes, ce qui entraîne des pertes post-récolte importantes et contraint les délais de mise en marché. Ce maillon reste le talon d'Achille logistique de la filière.

Transformation

La transformation est marginale — quelques GIE pratiquent le séchage du piment et du bissap, la production de jus de bissap et de tamarin, et quelques conserves artisanales. La grande majorité des produits est vendue fraîche, sans valeur ajoutée supplémentaire.

Logistique et transport

Les bana-banas dominent sur les courtes distances. Les grossistes disposant de véhicules prennent le relais pour les volumes plus importants et les marchés éloignés. Les pistes difficiles en hivernage dans certaines zones enclavées de Kolda et Sédhiou constituent une contrainte documentée sur le terrain, sans être généralisée à l'ensemble de la région.

Grossistes

Les grossistes sont des acteurs structurants de la commercialisation longue distance — ils achètent en quantités importantes, disposent d'un pouvoir de négociation supérieur aux bana-banas et approvisionnent les marchés régionaux et Dakar. Ils constituent un débouché majeur pour les GIE structurés capables de garantir volumes et régularité de livraison.

Commercialisation

Les produits s'écoulent sur les marchés locaux hebdomadaires (loumas), les marchés urbains des trois chefs-lieux, et vers Dakar pour les excédents. Les prix sont très volatils selon la saison et le niveau de production. Quelques uns parmi les principaux marchés de la filière :

- Kolda : Marché international de Diaobé (louma du mercredi — référence sous-régionale) ; Marché central de Kolda ; Marché de Manda-Douane ; Louma de Pata (zone piment) ; Marchés de Médina Gounass, Saré Yoba, Médina Yoro Foulah
- Sédhiou : Marché central de Sédhiou ; Loumas de Sansamba (mercredi), Marsassoum (samedi), Bémet (dimanche), Djibabouya (lundi)
- Ziguinchor : Marché Saint-Maur-des-Fossés (marché central) ; Marché Tilène (reconstruit en 2025, 8 500 m², 374 cantines) ; Marché de Néma ; Marché de nuit de Lyndiane

4.2.2.2. Acteurs

La filière maraîchère mobilise un large spectre d'acteurs — des fournisseurs d'intrants aux réseaux de coordination filière — avec une structuration variable selon les régions. Parmi les principaux acteurs identifiés :

- **Fournisseurs de semences et d'intrants** : parmi les opérateurs présents en Casamance, Tropicasem et AGROSEMENCES SARL sont les plus documentés ; au niveau national, Technisem, Senagri, SIPAM, Agroseed, Niayes Sarraut et SPIA complètent l'offre — la plupart proposant également engrais et produits phytosanitaires dans leurs points de vente, couvrant ainsi l'essentiel des besoins en intrants maraîchers.
- **Grossistes** : acteurs privés peu formalisés mais économiquement structurants — achats groupés, transport longue distance, redistribution sur les marchés régionaux et nationaux.
- **Producteurs et organisations — Kolda et Sédhiou** : parmi les organisations les mieux documentées dans ces deux régions :
 - ROPROCAS — environ 3 820 femmes organisées en 70 organisations maraîchères à Kolda et Sédhiou depuis 2014, avec une orientation agroécologique
 - AVSF/Ninnaba — appui au maraîchage et aux circuits courts à Kolda
- **Producteurs et organisations — Ziguinchor** : parmi les acteurs actifs sur la région :
 - AJAC Ziguinchor (Association des Jeunes Agriculteurs de Casamance)
 - Groupements de producteurs suivis par l'ANCAR Ziguinchor
- **Réseaux transversaux** :
 - Coopérative des Maraîchers et Commerçants de Casamance (CMCC) et Table Filière Maraîchère (TFM) — coordination filière
 - Réseau DyTAES — fédère les organisations de producteurs engagées dans la transition agroécologique en Casamance
 - Plateforme "Agriculture familiale, consommer local" — place de marché solidaire référençant des producteurs casamançais
- **Appui et structuration** : parmi les programmes et dispositifs actifs ou récemment actifs sur la filière :
 - PAPSEN/PAIS — réhabilitation de périmètres irrigués à Sédhiou et Kolda
 - PDEC (Banque mondiale, 23 Mds FCFA) — résultats significatifs documentés en 2025
 - Agropole Sud — distribution d'équipements de jardinage et de transformation à 9 379 femmes des trois régions (mars 2026, financement BID, 414 M FCFA)
 - ONFP — 10 000 à 15 000 jeunes formés en techniques maraîchères en Casamance entre 2014 et 2023
 - Fondem/ÉGALES — déploiement de pompes solaires à Ziguinchor entre 2020 et 2024

4.2.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes

Le maraîchage est l'une des filières les plus accessibles du rapport — faible barrière à l'entrée en capital, retour rapide sur investissement, forte demande locale confirmée

unanimement sur le terrain. Les opportunités décrites ci-dessous couvrent l'ensemble de la chaîne de valeur, de la production aux services.

Production — le cœur de la filière YITO

La production maraîchère est le point d'entrée naturel de la filière. Le démarrage est possible sur des surfaces de 0,5 à 1,5 ha selon l'accès à l'eau et au foncier — il n'existe pas de surface minimale prohibitive, et même une petite parcelle bien conduite génère un revenu. La rotation rapide des cultures permet un retour en trésorerie à chaque récolte, sans attente de fin de campagne. Pour les ménages céréaliers, la contre-saison maraîchère constitue un double revenu annuel sans concurrence de calendrier. Les femmes sont majoritaires sur la production et la commercialisation directe sur les périmètres irrigués ; les jeunes peuvent se positionner sur l'irrigation, le transport et les prestations mécanisées.

Les cultures à privilégier selon la rentabilité et la demande locale documentée sur le terrain sont les suivantes :

- Piment : forte demande, se sèche facilement — la zone de Pata constitue un modèle de spécialisation répliquable. Périssabilité élevée
- Poivron : très présent parmi les producteurs enquêtés, demande locale confirmée. Périssabilité élevée
- Gombo : présent partout, demande constante et culturellement ancrée
- Oignon : forte valeur marchande, bonne conservation relative, demande urbaine soutenue
- Concombre et aubergine : fréquemment mentionnés par les enquêtés, demande réelle
- Tomate : demande forte mais périssabilité élevée — risque post-récolte significatif sans solution de stockage frais

Irrigation solaire — un créneau de service prioritaire

Les pompes à carburant sont jugées trop chères par les enquêtés et constituent un frein majeur à l'extension des surfaces irriguées. Les pompes solaires offrent un investissement initial plus élevé mais un coût d'exploitation quasi nul — leur rentabilité est prouvée sur le moyen terme. Les projets Fondem/ÉGALES à Ziguinchor constituent des références documentées et un modèle répliquable. Pour les jeunes entrepreneurs, le créneau est triple : installation, maintenance et location de systèmes d'irrigation solaire aux groupements — un modèle pay-per-use est possible et adapté aux GIE sans capital propre suffisant pour investir.

Transformation — secondaire mais réelle

La filière est principalement fraîche — la transformation reste marginale — mais des niches accessibles existent selon le niveau de compétence et d'équipement :

- Piment séché et en poudre : technique simple, séchoir solaire suffisant, demande réelle sur les marchés locaux et urbains — créneau le plus accessible de la transformation maraîchère ;
- Tomate séchée : niche intéressante, peu développée localement — marché à construire ;
- Bouillons cubes déshydratés naturels : segment en croissance portée par la prise de conscience des risques sanitaires des bouillons industriels (Jumbo, Maggi) —

mélange de légumes séchés et d'épices locales ; technicité accessible, conditionnement simple, marché urbain porteur ;

- Conserves de légumes (julienne, sauces) : potentiel réel mais contraintes techniques significatives — pH supérieur à 4,5 imposant une stérilisation rigoureuse, problème d'emballage verre coûteux et couvercles de mauvaise qualité ; à réserver aux GIE formés et équipés, et à ne pas aborder sans accompagnement technique solide.

Fourniture d'intrants alternatifs et services agroécologiques — un créneau émergent

La domination des grandes firmes d'intrants chimiques est contestée par une partie croissante des producteurs, sensibilisés aux risques sanitaires et environnementaux. Plusieurs créneaux émergent dans ce contexte :

- **Semences paysannes** : conservation et diffusion de variétés locales adaptées — créneau pour des entrepreneurs spécialisés en production et vente de semences non hybrides ;
- **Fertilisants naturels** : compost, fumier composté, engrais verts — production et vente à destination des périmètres maraîchers ; demande croissante portée par les réseaux agroécologiques (ROPROCAS, DyTAES) ;
- **Conseil et formation agroécologique** : accompagnement des GIE sur les pratiques alternatives — compostage, associations culturales, gestion intégrée des ravageurs ; créneau pour des prestataires formés, potentiellement en lien avec ROPROCAS ou DyTAES ;
- **Mycorhizes et biostimulants** : marché émergent, encore peu développé localement — à surveiller à moyen terme.

Conservation et stockage — un angle de service sous-exploité

Les pertes post-récolte sont importantes et documentées lors des enquêtes — aussi bien chez les producteurs que chez les vendeurs des marchés, qui bradent leurs produits par peur de la détérioration en cas de surplus ou de retard de transport. Ce constat, unanimement partagé sur le terrain, fait de la conservation et du stockage un créneau potentiellement très porteur.

Plusieurs pistes existent selon le niveau d'investissement et la cible : chambres froides collectives en modèle coopératif avec service facturé à l'usage, solutions de réfrigération solaire en développement, ou options plus simples comme les abris ombragés et techniques de conservation à faible coût pour les produits moins périssables. Il n'existe pas de solution universelle — le bon modèle dépend de la zone, du volume traité et du profil de l'entrepreneur. La demande est là, non satisfaite et documentée — c'est un signal clair pour les profils YITO cherchant un créneau de service à forte utilité locale.

Transport — un créneau réel pour les jeunes équipés

Les difficultés d'acheminement depuis les zones de production vers les marchés urbains sont documentées terrain. Le créneau est réel pour les jeunes disposant d'un véhicule adapté — camionnette ou charrette motorisée. La contrainte saisonnière est importante : les pistes sont impraticables en hivernage dans certaines zones, ce qui est à intégrer dans le

modèle d'affaires dès le départ. La logique de groupage est recommandée — collecter plusieurs producteurs pour rentabiliser chaque rotation.

Commercialisation — se différencier dans un marché concurrentiel

La demande est forte et confirmée, mais la concurrence entre vendeurs est réelle sur les marchés locaux — être un vendeur supplémentaire sans angle distinctif ne suffit pas. Plusieurs pistes de différenciation sont documentées ou identifiées sur le terrain :

- Vente directe aux hôtels, restaurants et cantines — volumes réguliers, prix négociables, fidélisation possible ; exige régularité et qualité constante ;
- Livraison à domicile ou en entreprise — émergent en zone urbaine, peu de concurrence locale à ce stade ;
- Spécialisation sur une culture ou un produit transformé — être le référent local sur le piment de Pata ou la tomate séchée plutôt que de vendre une palette générique de produits ;
- Contractualisation avec les programmes d'aide alimentaire et cantines scolaires — débouché stable mais exigeant sur la qualité et la régularité des livraisons.

4.2.4. Conditions de réussite

Le maraîchage est souvent perçu comme une filière simple d'accès — ce qu'elle est relativement, en termes de capital d'entrée. Elle est en revanche techniquement exigeante au quotidien, et les échecs sont fréquents chez les primo-entrants qui sous-estiment la complexité de la conduite des cultures. Les conditions listées ci-dessous valent pour la production, la transformation et les services.

Production

Le maraîchage récompense l'attention quotidienne et sanctionne rapidement le relâchement — les conditions suivantes structurent la réussite d'une exploitation, quelle que soit sa taille :

- **Qualité des semences** : c'est le premier déterminant des rendements — une mauvaise semence compromet toute la saison avant même que la culture soit en terre. Privilégier les fournisseurs reconnus et les variétés adaptées aux conditions locales, et éviter les semences bon marché dont le taux de germination est aléatoire.
- **Maîtrise de la fertilisation** : combiner fumure minérale raisonnée et fumure organique — compost, fumier — pour préserver la fertilité des sols sur le long terme. Le surdosage en engrais chimiques est une erreur fréquente chez les débutants, qui améliore les rendements à court terme au détriment de la structure du sol.
- **Gestion de l'irrigation** : l'accès à l'eau doit être sécurisé avant tout démarrage, et la fréquence comme les doses d'arrosage doivent être maîtrisées. Sur-irrigation et sous-irrigation sont deux causes fréquentes et évitables de pertes — elles se valent dans leurs effets sur la culture.
- **Protection phytosanitaire** : la pression des ravageurs est en hausse documentée en Casamance. La protection des cultures repose sur une combinaison de méthodes préventives — associations culturales, plantes répulsives, rotation des cultures — et de traitements chimiques ciblés, limités au strict nécessaire. Une protection exclusivement chimique est coûteuse, fragilise les sols et crée des résistances à moyen terme.
- **Présence et engagement sur l'exploitation** : le maraîchage est une activité de surveillance quotidienne. L'absence du producteur ou un suivi insuffisant est l'une

des premières causes d'échec documentées sur le terrain — ne pas sous-estimer la charge de travail réelle que représente la conduite d'un périmètre maraîcher.

- **Main-d'œuvre qualifiée et motivée** : recruter, former et fidéliser une main-d'œuvre fiable est souvent aussi difficile que la maîtrise technique elle-même — défi majeur documenté terrain. Prévoir une gestion minimale des ressources humaines dès le départ, pas seulement à partir du moment où le problème se pose.
- **Formation technique préalable** : l'agriculture maraîchère est sous-estimée en termes de complexité — itinéraires culturels, gestion de l'eau, reconnaissance des ravageurs. Investir dans une formation solide avant de démarrer est un prérequis, pas un bonus optionnel.
- **Organisation collective** : se structurer en GIE ou organisation de producteurs pour accéder aux intrants groupés, négocier les prix et accéder au crédit — avantage concurrentiel documenté pour les groupements bien gouvernés.

Transformation

La transformation maraîchère est accessible, mais elle concentre des risques techniques spécifiques que les primo-entrants sous-estiment souvent — en particulier sur les conserves :

- **Maîtrise de la chaîne de séchage** : température, durée et hygiène sont les trois paramètres critiques pour le piment et la tomate séchés. Un produit mal séché se moisit et devient invendable — la perte est totale sans recours possible.
- **Stérilisation des conserves** — risque sanitaire à prendre au sérieux : les conserves de légumes présentent un risque sanitaire grave si la stérilisation est mal maîtrisée — le *Clostridium botulinum* se développe dans les conserves insuffisamment stérilisées sans altération visible du produit. Une formation obligatoire sur les bonnes pratiques est indispensable avant tout démarrage sur ce segment ; ne pas s'y lancer sans accompagnement technique solide.
- **Emballages — anticiper la contrainte logistique** : le verre reste la référence pour les conserves, mais pose des problèmes réels en Casamance — les couvercles de mauvaise qualité sont un problème documenté, y compris chez les importateurs locaux comme Centrale Équipement. L'import direct depuis l'Europe, la Turquie ou la Chine — auprès de fournisseurs vérifiés uniquement — est l'option la plus sûre, avec les coûts et délais logistiques que cela implique. Pour les produits secs — piment, bouillon naturel — les sachets plastiques alimentaires et emballages kraft sont disponibles via SIMPA et RUFSAC à Dakar.
- **Régularité de l'approvisionnement en matière première** : le maraîchage étant saisonnier, anticiper les périodes de rareté en constituant des stocks tampons ou en formalisant des accords avec plusieurs producteurs. Une unité de transformation sans approvisionnement garanti ne peut pas tenir ses engagements de livraison.
- **Hygiène et traçabilité** : condition d'accès aux débouchés institutionnels — cantines scolaires, hôtels, programmes d'aide alimentaire. Investir dans les bonnes pratiques dès le départ plutôt que de devoir se mettre à niveau sous la pression d'un acheteur exigeant.

Services

Les créneaux de services à la filière sont porteurs, mais leur viabilité repose sur quelques exigences opérationnelles non négociables :

- **Fiabilité et ponctualité** : pour le transport comme pour les prestations mécanisées, la fiabilité est la valeur centrale du service. En zone enclavée, tout retard peut se traduire en pertes directes pour le producteur — la réputation se construit sur la durée et se détruit sur un seul incident mal géré.
- **Transition agroécologique** — pédagogie indispensable : proposer des services agroécologiques — conseil, compost, semences paysannes — est un créneau porteur, mais il exige une vraie expertise et une capacité à convaincre des producteurs habitués aux intrants chimiques, perçus comme plus simples, plus rapides et plus rassurants à court terme. La transition demande du temps, de la pédagogie et des résultats tangibles pour emporter l'adhésion — ne pas sous-estimer la résistance au changement.
- **Entretien du matériel** : qu'il s'agisse de matériel agricole, de transport ou agroalimentaire, un équipement mal entretenu est la première cause de rupture d'activité. Identifier un réparateur de proximité et prévoir un budget entretien dès le montage financier du projet.
- **Connaissance des cycles de production locaux** : anticiper les pics et creux de production pour optimiser les rotations de transport et de stockage — indispensable pour proposer un service fiable et se différencier des prestataires opportunistes.

4.2.5. Risques et points de vigilance

Le maraîchage est une filière accessible mais fragile — ses risques sont peu nombreux mais concentrés, et plusieurs d'entre eux peuvent se cumuler sur une même saison. Les points de vigilance ci-dessous sont à intégrer dès la conception du projet :

- **Périssabilité — risque principal de la filière** : la tomate, la laitue, l'aubergine, le poivron et le piment se dégradent en quelques jours, parfois 48 heures sans réfrigération. Sans capacité de stockage frais, le producteur est contraint de brader sa production en cas de surplus ou de retard de transport — perte sèche, sans recours. Plusieurs réponses partielles existent : diversifier vers des espèces moins périssables comme l'oignon ou le gombo ; s'équiper en froid si le volume le justifie ; transformer les surplus par séchage ou conserves. Mais la réponse la plus efficace reste l'anticipation commerciale — prévente, contractualisation ou prise de contacts avec les acheteurs avant même de lancer la production.
- **Saisonnalité et saturation des marchés** : le pic de production en contre-saison (novembre-avril) coïncide avec la présence simultanée de tous les producteurs sur les marchés locaux — ce qui fait chuter les prix au moment où l'offre est la plus abondante. Le recours au froid pour allonger les durées de conservation est une réponse clé — il permet d'étaler les mises en marché et d'éviter de brader au pire moment. D'autres contre-mesures existent : décaler les calendriers de plantation, viser des marchés urbains ou construire des débouchés contractuels avec des acheteurs réguliers.
- **Pistes impraticables en hivernage** : certaines zones de production restent difficiles d'accès plusieurs mois — contrainte documentée sur le terrain à Kolda et Sédhiou notamment. L'impact est direct sur l'approvisionnement en intrants et l'évacuation de la production. Deux précautions s'imposent : stocker les intrants nécessaires avant le démarrage de l'hivernage, et privilégier, pour le maraîchage, des terrains peu distants des zones urbaines — les zones enclavées étant mieux adaptées à des productions à longue conservation.

- **Changement climatique et pression ravageurs** : la pression ravageurs est en hausse signalée sur le terrain — le réchauffement climatique favorise la pullulation de certains insectes et maladies fongiques. Les inondations en hivernage peuvent détruire les périmètres installés en bas-fonds. Le risque de salinisation progressive des sols et des nappes phréatiques à force de pompage intensif en saison sèche mérite une attention particulière — le phénomène est documenté dans les zones de maraîchage intensif au Sénégal, avec des nappes ayant baissé de plusieurs mètres dans certaines zones des Niayes, et constitue un risque réel à surveiller en Casamance avec le développement de l'irrigation. L'adoption de variétés résistantes et les pratiques agroécologiques constituent des réponses partielles à construire progressivement.
- **Dépendance aux bana-banas** : les intermédiaires captent une part significative des marges — le producteur est structurellement price-taker face à eux. L'organisation collective et la vente directe sont les deux alternatives documentées, mais elles nécessitent un minimum de structuration et de capital social que les primo-entrants n'ont pas toujours au démarrage.
- **Volatilité des prix des intrants** : engrais et pesticides sont soumis aux fluctuations des marchés internationaux, avec des risques de rupture d'approvisionnement croissants dans un contexte géopolitique instable — les tensions autour du détroit d'Ormuz affectent directement les routes d'approvisionnement en intrants agricoles. Le développement de la fumure organique et des pratiques agroécologiques constitue la réponse de long terme la plus solide, mais elle demande du temps et un accompagnement technique pour être adoptée à grande échelle.
- **Accès au foncier et sécurisation des parcelles** : le maraîchage mobilise des parcelles souvent situées en zones périurbaines ou dans des bas-fonds — espaces convoités par l'urbanisation croissante, notamment à Ziguinchor. Un producteur installé sur une parcelle non sécurisée juridiquement peut se retrouver évincé après plusieurs saisons d'investissement. Pour les femmes en particulier, l'accès au foncier reste conditionné à des arrangements familiaux ou communautaires fragiles — risque structurel documenté dans l'ensemble des filières agricoles casamançaises.
- **Risque de surendettement sur les intrants** : le maraîchage génère des charges concentrées en début de cycle — semences, engrais, pesticides, carburant pour l'irrigation — avant tout retour en trésorerie. Les producteurs qui s'approvisionnent à crédit auprès des fournisseurs ou des bana-banas s'exposent à un endettement difficile à solder en cas de mauvaise récolte ou de chute des prix. Ce risque est amplifié pour les primo-entrants qui sous-estiment le niveau réel des charges.
- **Dépendance à une source d'eau unique** : une panne de pompe, un assèchement de forage ou un conflit d'usage sur un point d'eau collectif peut immobiliser toute une exploitation en pleine saison. La sécurisation de l'accès à l'eau — source alternative, contrat d'usage formalisé, pompe de secours — est rarement anticipée comme un risque à part entière, alors qu'elle conditionne la continuité de l'activité.
- **Risque phytosanitaire et résistances aux pesticides** : l'usage intensif et parfois mal dosé de pesticides génère des résistances chez les ravageurs, rendant les traitements progressivement moins efficaces et les doses nécessaires de plus en plus élevées — spirale documentée dans les zones de maraîchage intensif au Sénégal. Sans rotation des matières actives et sans pratiques préventives, ce risque

s'installe silencieusement et alourdit les charges de protection phytosanitaire d'une saison à l'autre.

4.2.6. SWOT maraîchage — orientée insertion YITO

FORCES

Filière	Profils YITO
Filière à rotation rapide générant des revenus à chaque récolte — sans attente de fin de campagne, contrairement aux filières de rente à cycle long comme l'anacarde ou la mangue. Forte valeur ajoutée possible sur surfaces limitées (0,5 à 1,5 ha) — avantage structurel majeur comparé aux filières extensives Présente dans les 3 régions avec des profils différenciés et complémentaires — gombo et bissap dominants à Kolda et Sédhiou, oignon et tomate plus présents à Ziguinchor Dépendance documentée aux Niayes pour l'approvisionnement en légumes à forte valeur (oignon, pomme de terre, carotte) — signal de marché captif réel pour les producteurs casamançais Spécialisation territoriale existante et valorisable : zone de Pata (Kolda) sur le piment, périmètres de Sédhiou sur le bissap, filière périurbaine dynamique à Ziguinchor Forte demande urbaine locale confirmée unanimement sur le terrain — produit d'usage quotidien, écoulement rapide, pas de travail de création de marché nécessaire	Filière historiquement féminine sur les périmètres irrigués — femmes majoritaires en production et commercialisation directe, barrières culturelles faibles Démarrage possible sans capital lourd — petite parcelle suffisante pour tester et générer un premier revenu Multiples créneaux d'entrée selon le profil et les moyens : production, transformation, irrigation solaire, transport, stockage, intrants agroécologiques Jeunes bien positionnés sur les services : irrigation, transport, prestation mécanisée Complémentarité avec les autres filières YITO — le maraîchage occupe la période creuse de l'anacarde, de la mangue et des PFNL, permettant un lissage des revenus sur l'année sans concurrence de calendrier Différenciation qualité atteignable rapidement — vente directe aux hôtels, restaurants et cantines, livraison à domicile, spécialisation sur une culture : autant de leviers accessibles sans investissement lourd

FAIBLESSES

Filière	Profils YITO
---------	--------------

Périssabilité extrême des espèces à forte valeur — tomate, laitue, poivron, piment se dégradent en quelques jours, parfois 48 heures en période de fortes chaleurs (avril-mai)	Complexité technique souvent sous-estimée — conduite des cultures, gestion de l'eau, reconnaissance des ravageurs demandent une vraie formation préalable
Quasi-absence d'infrastructure de froid en zone rurale — pertes post-récolte importantes documentées aussi bien chez les producteurs que chez les vendeurs des marchés	Main-d'œuvre qualifiée et motivée difficile à trouver et fidéliser — défi majeur documenté terrain
Prix très volatils — effondrement en période de pic de production (novembre-avril) quand tous les producteurs récoltent simultanément	Concurrence forte sur les marchés locaux — être un vendeur supplémentaire sans angle distinctif ne suffit pas
Accès aux semences de qualité difficile et coûteux hors des zones urbaines — taux de germination parfois faible, compromettant toute une saison	Accès limité au crédit pour les petits producteurs isolés — frein à l'investissement en équipement et en intrants
Pistes difficiles d'accès en hivernage dans certaines zones de Kolda et Sédhiou — contrainte documentée sur le terrain	Risque de surendettement sur les intrants — charges concentrées en début de cycle avant tout retour en trésorerie ; amplifié pour les primo-entrants qui sous-estiment le niveau réel des charges
	Accès au foncier fragile pour les femmes — conditionné à des arrangements familiaux ou communautaires non juridiquement sécurisés, exposant à une éviction après plusieurs saisons d'investissement

OPPORTUNITÉS

Filière	Profils YITO
Dépendance aux Niayes non résolue — marché local captif important pour les producteurs capables de substituer l'approvisionnement externe	Conservation et stockage : créneau de service très porteur, demande non satisfaite documentée chez producteurs et vendeurs, peu de concurrence locale — plusieurs modèles possibles selon le niveau d'investissement
Demande urbaine forte et croissante dans les trois chefs-lieux — unanimement confirmée sur le terrain	Irrigation solaire : installation, maintenance, location aux groupements — modèle pay-per-use viable, demande confirmée terrain
Irrigation solaire en développement — réduction significative des coûts d'exploitation, modèle Fondem/ÉGALES répliquable à Ziguinchor et au-delà	Transformation de niche : piment séché et en poudre (créneau le plus accessible), bouillons naturels déshydratés (segment en croissance), tomate séchée (marché à construire), conserves de légumes (attention aux coûts et à la qualité des emballages verre)
Transition agroécologique émergente portée par ROPROCAS (Kolda/Sédhiou) et DyTAES — demande croissante pour intrants naturels, semences paysannes, compost	Vente différenciée : hôtels, restaurants, cantines, livraison à domicile — débouchés à
Marché international de Diaobé (Kolda) — référence sous-régionale offrant un débouché structurant pour les producteurs bien organisés	

capables de garantir des volumes réguliers au-delà du marché local	meilleure marge que les marchés locaux, peu concurrencés
Appui institutionnel actif et récent — PDEC (Banque mondiale, 23 Mds FCFA), Agropole Sud (9 379 femmes équipées, mars 2026), PAPSEN/PAIS — signal favorable pour les porteurs de projet cherchant à s'inscrire dans des dynamiques de financement existantes	Fourniture d'intrants agroécologiques : compost, semences paysannes, biostimulants — créneau émergent peu occupé, potentiellement en lien avec ROPROCAS et DyTAES
	Spécialisation territoriale : être le référent local sur le piment de Pata, le bissap de Sédhiou — différenciation par l'origine et la qualité
	Contractualisation avec les cantines scolaires et programmes d'aide alimentaire — débouché stable et régulier, peu concurrencé localement, accessible aux GIE structurés capables de garantir qualité et régularité de livraison

MENACES

Filière	Profils YITO
Changement climatique — pression ravageurs en hausse, risque de salinisation progressive des sols et des nappes par pompage intensif en saison sèche (phénomène documenté dans les Niayes, à surveiller en Casamance)	Saturation saisonnière des marchés locaux — prix s'effondrant en période de récolte groupée sans capacité de stockage ni contractualisation préalable
Inondations en hivernage détruisant les périmètres en bas-fonds	Intermédiaires (bana-banas) captant une part importante des marges — sans organisation collective, le producteur n'a pas de pouvoir de négociation sur les prix et accepte ce qu'on lui propose.
Volatilité et risques de rupture d'approvisionnement en intrants — engrais et pesticides exposés aux tensions géopolitiques mondiales (détroit d'Ormuz)	Risque sanitaire sur les conserves si mal maîtrisées — Clostridium botulinum en cas de stérilisation insuffisante ; problème d'emballage verre (couvercles de mauvaise qualité y compris chez les importateurs dakarois) — perte de lot et atteinte à la réputation
Concurrence des légumes importés et des Niayes sur les marchés urbains casamançais — les grossistes dakarois approvisionnent les marchés locaux à des prix parfois difficiles à concurrencer pour les petits producteurs locaux, notamment hors saison de pointe	Résistance à la transition agroécologique — producteurs habitués aux intrants chimiques perçus comme plus simples et rassurants à court terme ; la transition demande du temps et des résultats tangibles pour emporter l'adhésion
Urbanisation croissante réduisant les surfaces disponibles en zone péri-urbaine — phénomène particulièrement documenté à Ziguinchor, où la pression foncière contraint progressivement les périmètres maraîchers vers la périphérie, allongeant les distances et les coûts logistiques	Résistances aux pesticides par les ravageurs en développement silencieux — usage intensif et mal dosé générant des résistances chez les ravageurs, alourdissant

	progressivement les charges de protection phytosanitaire sans que le producteur non formé n'en identifie la cause Risque de perte totale sur une saison en cas de panne de la source d'eau unique — pompe défaillante, forage asséché ou conflit d'usage non anticipé ; risque rarement intégré dans le plan d'affaires des primo-entrants
--	--

4.3. La chaîne de valeur des PFNL

4.3.1. Les PFNL en Casamance

Les produits forestiers non ligneux constituent une filière transversale présente dans les trois régions de Casamance, avec une logique économique paradoxale : historiquement cantonnée au statut d'activité de complément de revenu — saisonnière, informelle, atomisée — elle repose sur des ressources dont la demande nationale et internationale est en croissance structurelle, portée par la nostalgie des citoyens dakarois pour des produits de moins en moins accessibles et par l'engouement international pour les "superfoods" africains. La vraie valeur de la filière ne se joue pas à la collecte mais à la transformation : les produits bruts génèrent peu, les produits transformés — jus, sirops, poudres, huiles, cosmétiques — multiplient la valeur par 3 à 10 selon les espèces. Avec un taux de transformation estimé à 2 % pour le madd, c'est précisément là que réside le principal potentiel d'insertion pour les profils YITO.

Une filière transversale aux trois régions, avec des profils distincts

Ziguinchor est le premier bassin national de PFNL, suivie de Kolda puis de Sédhiou. Les productions déclarées aux Eaux et Forêts en 2023 s'établissaient à environ 1 734 t pour Ziguinchor, 769 t pour Kolda et 358 t pour Sédhiou — chiffres structurellement sous-estimés, les flux informels et les passages vers la Guinée-Bissau et la Gambie échappant aux statistiques officielles. Plus de 75 % des PFNL collectés à Kolda sont d'ores et déjà destinés à la commercialisation (UICN, 2006), ce qui témoigne d'une logique marchande bien ancrée, même dans la région la moins documentée. Le tableau ci-dessous présente une synthèse des quantités de PFNL observées dans les régions de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda.

Rubrique	Ziguinchor (kg)	Sédhiou (kg)	Kolda (kg)
Madd	466 905	107 579	189 120
Tole	409 595	1 814	2 435
Solom	322 722	7 835	6 950
Ditakh	269 890	5 100	19 430
Pain de singe	211 284	198 679	329 896
Noix de palme	24 595		
Nététou	17 730	145 859	124 745
Néré	9 331	470	28 185
Noix palmiste	1 815	2 370	
Dakhar (tamarin)	250	1 670	2 890
Koungam		4 850	330

Principaux PFNL observés en Casamance. Source : compilation par l'auteur des données fournies par les services des Eaux et Forêts pour les trois régions (2023)

La Casamance abrite plus d'une vingtaine d'espèces valorisables à des degrés divers — madd, ditakh, toll/tole, solom, bouye, néré, nététou, tamarin, moringa, touloucouna, dankh, poivre de Selim, feuilles de rônier, écorces et racines médicinales, entre autres. Six d'entre elles se distinguent par leurs volumes et leur potentiel de marché documenté.

Les six espèces majeures

Le madd est le premier PFNL de Ziguinchor avec 466 905 kg déclarés. Il bénéficie depuis juin 2024 de la première et unique indication géographique enregistrée au Sénégal (OAPI) — une reconnaissance qui ouvre des perspectives de valorisation premium sur les marchés nationaux et internationaux. L'APPIGMAC, qui regroupe 900 membres dans les trois régions, est active sur la structuration de la filière et l'accès aux marchés internationaux. L'objectif affiché est de porter le taux de transformation de 2 % à 30 % d'ici cinq ans.

Le bouye (pain de singe) est le premier PFNL en volume déclaré à Kolda (329 896 kg) et le cinquième à Ziguinchor (211 284 kg). C'est le seul PFNL à avoir affiché une production stable sur la période 2013-2018 (PDEC, 2024). Sa demande internationale est structurée et en croissance — Europe et Amérique du Nord — portée par son positionnement en poudre "superfood", compléments nutritionnels et smoothies. Son potentiel export en poudre conditionnée est parmi les plus solides de la filière.

Le ditakh est le deuxième PFNL à Ziguinchor avec 269 890 kg déclarés. Une dépulpeuse développée par l'ITA améliore les rendements de transformation. Des travaux de domestication sont en cours à l'ISRA/CNRF, ce qui témoigne d'un intérêt institutionnel pour

l'espèce. Ses débouchés — jus, conserves, marché de la diaspora — sont identifiés mais encore peu structurés.

Le néré, avec lequel on fabrique le nététo (fermenté de néré) qui est un condiment incontournable de la cuisine sénégalaise et ouest-africaine, consommé quotidiennement — ce qui lui confère des débouchés locaux stables et structurels, indépendamment des tendances export. Du même fruit est extrait le oule (nom donné aussi à l'arbre en lui-même, *Parkia biglobosa*), poudre jaune sucrée de haute qualité nutritionnelle. Les volumes déclarés à Kolda sont significatifs : 124 745 kg de nététo et 28 185 kg de néré.

Le **solom** (*Dialium guineense*, tamarinier noir) est le troisième PFNL en volume déclaré à Ziguinchor avec 322 722 kg, très majoritairement concentré en Basse Casamance — Sédhiou et Kolda n'en déclarent respectivement que 7 835 et 6 950 kg. Ce petit fruit à la graine rouge-orangée sous coque noire veloutée offre une pulpe doucement acidulée, riche en sucres et en acides tartrique, citrique et malique, avec un niveau élevé d'antioxydants. Longuement macéré dans l'eau, il donne une boisson extrêmement rafraîchissante qui fait la réputation du fruit — usage traditionnel très ancré localement, vendu notamment à la porte des écoles. Des GIE s'activent déjà dans la transformation, et une demande d'approvisionnement est documentée depuis Dakar et la diaspora sénégalaise en France, ce qui témoigne d'un marché émergent au-delà du circuit local. Son potentiel de transformation en boisson conditionnée et pasteurisée reste largement inexploité à ce stade.

Le toll/tole est le deuxième volume déclaré à Ziguinchor avec 409 595 kg — fruit forestier à fort potentiel jus et sirop, encore peu transformé à l'échelle industrielle ou semi-industrielle.

Deux espèces à fort potentiel agroforestier et niche export

Le moringa se distingue par sa double compatibilité : croissance rapide, plantable directement en parcelle, il produit une ombre tamisée compatible avec le maraîchage et les céréales — permettant un double revenu sans concurrence foncière. Ses feuilles séchées en poudre présentent un fort potentiel export sur les marchés nutrition, compléments alimentaires et cosmétique, tant au niveau national qu'international. La filière mondiale du moringa est en forte croissance, mais reste encore peu structurée en Casamance.

La touloucouna produit une huile aux propriétés cosmétiques et médicinales reconnues, ouvrant une niche cosmétique artisanale — savons, crèmes, huiles de soin — avec une demande croissante en Europe sur les marchés bio et cosmétique naturel. La production déclarée s'établit à 1 551 litres à Ziguinchor et 1 425 litres à Kolda.

Des dynamiques de marché favorables, mais une captation de valeur à construire

L'écart de prix entre zone de production et marché urbain illustre concrètement où se joue la valeur : le bouye se vend entre 90 et 110 FCFA/kg en zone de production contre 350 FCFA/kg sur les marchés dakarois (PDEC, 2024), soit un écart pouvant atteindre 150 %. Les bana-banas et coxeurs sont structurellement avantagés face aux cueilleurs non organisés — argument fort pour la structuration en GIE et la montée vers la transformation. La concurrence sous-régionale ne doit pas être sous-estimée : des flux entrants depuis la Guinée-Bissau, la Guinée Conakry et le Mali exercent une pression sur les prix du brut sur les marchés sénégalais. C'est un argument supplémentaire pour monter en gamme vers la

transformation plutôt que de concurrencer sur le produit brut — terrain sur lequel les producteurs casamançais ne peuvent pas gagner face à des origines à moindre coût.

À l'inverse, plusieurs dynamiques jouent en faveur du développement de la filière : l'IG madd obtenue en juin 2024 — première du Sénégal — ouvre une voie de valorisation collective par l'origine ; l'intégration agroforestière possible pour plusieurs espèces (moringa, néré, ditakh...) en fait une filière qui préserve la ressource forestière là où d'autres activités, telle que la coupe pour le bois, la dégradent ; et le recul généralisé des espèces forestières au Sénégal sous l'effet de la déforestation crée une rareté croissante qui soutient mécaniquement les prix à la hausse sur le long terme.

4.3.2. Chaîne de valeur et acteurs

4.3.2.1. *Maillons*

La filière PFNL en Casamance s'articule autour d'une chaîne de valeur longue et fragmentée, où la valeur se construit progressivement de la forêt au consommateur final — mais où elle est encore très inégalement répartie entre les acteurs. La collecte et la transformation restent atomisées et peu capitalisées, tandis que l'intermédiation commerciale capture l'essentiel des marges. C'est précisément dans cet écart que résident les opportunités d'insertion les plus tangibles pour les profils YITO.

Cueillette et collecte primaire

La collecte est le maillon fondateur de la filière — sans elle, aucun des maillons aval ne fonctionne. Elle est saisonnière, intégrée aux calendriers agricoles, et repose quasi exclusivement sur des techniques traditionnelles manuelles pratiquées à temps partiel par les ménages ruraux. Le madd et le ditakh sont souvent récoltés avant pleine maturité en raison de la périssabilité et des contraintes de conservation (PDEC, 2024), ce qui génère des pertes post-récolte significatives sur le ditakh en particulier. Les systèmes locaux de gestion des récoltes sont quasi-inexistants — exposant la ressource à des risques de surexploitation et à des conflits d'usage entre ménages et entre villages.

Stockage et conservation post-collecte

C'est le maillon faible structurel de la filière. Le déficit d'infrastructures de stockage adapté est généralisé. La périssabilité élevée des fruits frais — madd, ditakh, toll — contraint les délais de mise en marché et favorise les ventes précipitées à bas prix. Le séchage solaire artisanal est pratiqué pour certaines espèces comme le moringa, mais reste peu maîtrisé à grande échelle — les pertes en saison des pluies sont importantes.

Transformation artisanale

Ce maillon est porté quasi exclusivement par les femmes, en GIE ou à titre individuel. Il couvre une gamme large de produits : jus, sirops, confitures, poudres (bouye, moringa, nététo), huiles (touloucouna, palmiste). Les techniques sont traditionnelles — pressage, cuisson, séchage, fermentation pour le nététo — avec des équipements souvent rudimentaires. Les contraintes qualité et hygiène limitent l'accès aux circuits formels. Des unités de transformation sont présentes en Casamance depuis plus de 15 ans, mais bénéficient de peu d'appui public depuis une dizaine d'années (PDEC, 2024).

Transformation semi-industrielle

Des unités spécialisées opèrent à Ziguinchor et Sédhiou, produisant jus, conserves et produits conditionnés à plus forte valeur ajoutée, avec des débouchés en supermarchés, restauration, distribution urbaine et export. Ce maillon reste sous-développé malgré le potentiel — le taux de transformation du madd s'établit à 2 % aujourd'hui, alors que l'objectif de l'APPIGMAC est d'atteindre 30 % d'ici cinq ans.

Collecte secondaire et intermédiation

Les bana-banas achètent aux cueilleurs sur les marchés ruraux hebdomadaires et assurent la connexion vers les marchés urbains. La captation de valeur à ce maillon est significative — l'écart de prix entre zone de production et marché urbain peut atteindre 150 % : le bouye se vend entre 90 et 110 FCFA/kg en zone de production contre 350 FCFA/kg à Dakar (PDEC, 2024). Le bateau Dakar-Ziguinchor est historiquement central dans la logistique de ce maillon — toute interruption des rotations perturbe directement les flux commerciaux.

Les coxeurs jouent un rôle distinct et complémentaire à celui des bana-banas : positionnés sur les marchés primaires de Dakar, ils constituent le relais entre les arrivages casamançais et les grossistes et détaillants dakarois. Leur connaissance fine du marché urbain — volumes disponibles, prix du jour, besoins des acheteurs — en fait des acteurs incontournables de la chaîne, mais également des capteurs de marges supplémentaires qui s'ajoutent à celles déjà prélevées en amont. Pour un transformateur ou un GIE casamançais cherchant à accéder directement aux grossistes dakarois, contourner les coxeurs suppose un réseau commercial propre difficile à construire sans présence physique à Dakar.

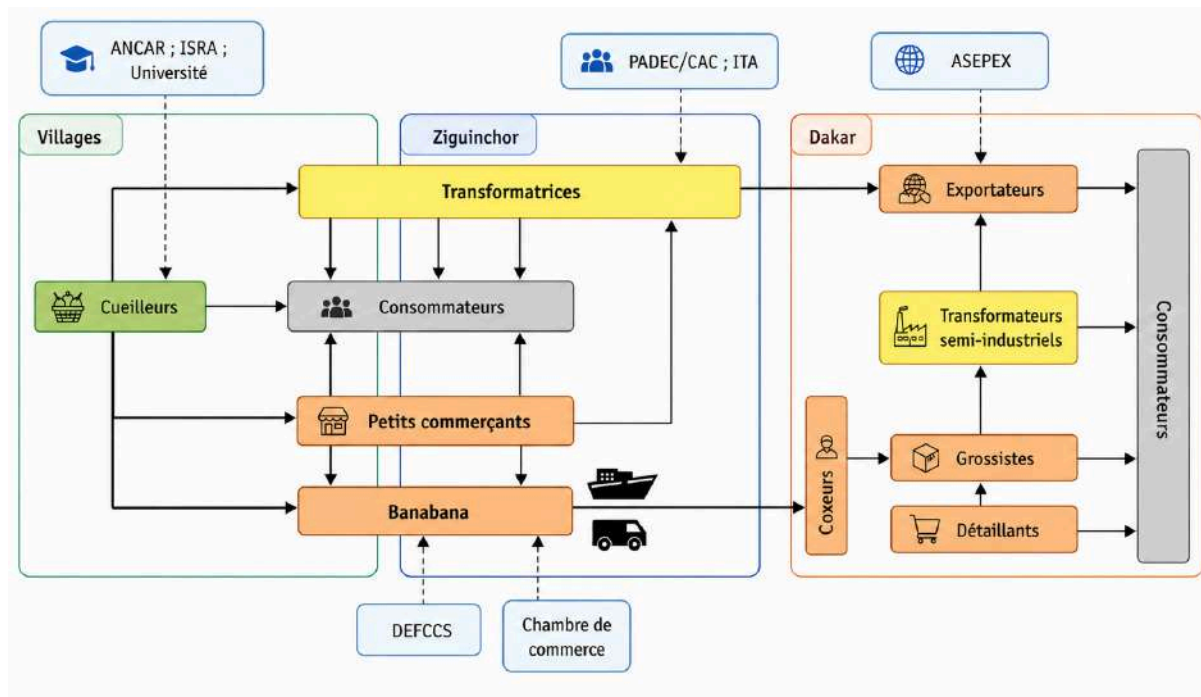
Commercialisation locale et nationale

Les débouchés s'organisent sur plusieurs niveaux : marchés hebdomadaires ruraux, marchés urbains locaux à Ziguinchor, Kolda et Sédhiou, supermarchés et boutiques spécialisées. À Ziguinchor, le Sélect du Rond-Point JP2 et la supérette SARA sont identifiés comme points de diffusion des produits transformés. Le flux vers Dakar est structurant — la demande des citoyens dakarois pour ces produits de moins en moins accessibles constitue un moteur de marché durable.

Export

Les flux export couvrent plusieurs destinations et segments : Afrique du Nord et Moyen-Orient pour les fruits forestiers frais et séchés ; Europe et Amérique du Nord pour le bouye en poudre superfood et le moringa en poudre et capsules ; cosmétique naturelle pour la touloucouna. L'APPIGMAC est actif sur les marchés internationaux — présence documentée à Osaka 2025. L'ASEPEX apporte un appui à la promotion export.

La figure ci-dessous synthétise l'organisation de la chaîne de valeur des PFNL en Casamance, depuis les villages de collecte jusqu'aux marchés de consommation finaux — locaux, nationaux et à l'export.



Les maillons et acteurs de la filière PFNL au Sénégal. Source : auteur, schéma retravaillé sur la base de l'étude du PDEC, 2024.

4.3.2.2. Acteurs

La filière PFNL casamançaise se distingue par la diversité de ses acteurs et la faiblesse relative de leur coordination — des cueilleurs atomisés aux exportateurs dakarois, en passant par des GIE de femmes souvent peu connectés aux circuits formels. Les principaux acteurs sont les suivants :

- **Cueilleurs** : ménages ruraux — jeunes et adultes, hommes et femmes — pratiquant la collecte à temps partiel et de manière saisonnière ; dépositaires des connaissances traditionnelles sur les espèces, les saisons et les techniques de cueillette.
- **Transformatrices** : femmes en GIE ou à titre individuel — maillon central de la transformation artisanale ; le CFMA (Centre de Formation aux Métiers de l'Alimentation) est actif sur la formation des GPF, jeunes diplômés et PME agroalimentaires.
- **Organisations de filière** :
 - APPIGMAC (madd, 900 membres, 3 régions) — structuration, accès aux marchés, promotion internationale
 - Table Filière Fruits Forestiers/PADECA — concertation inter-acteurs PFNL
 - Comités Villageois et Intervillageois — gestion des ressources forestières
 - GIE et associations de filière
- **Intermédiation commerciale** : bana-banas, coxeurs, grossistes, détaillants — acteurs clés de la connexion production-marché urbain, capturant une part significative de la valeur ajoutée.
- **Appui technique et recherche** :
 - ITA — valorisation et conservation du ditakh, développement de la dépulpeuse

- ISRA/CNRF — domestication du baobab et du ditakh, notes de politique PFNL
- DEFCCS/Eaux et Forêts — suivi de la production et réglementation
- ASEPEX — promotion export
- IPAR — concertations sur la gouvernance inclusive des PFNL en Casamance (en cours)
- **ONG et appui au développement :**
 - AVSF (Agronomes & Vétérinaires Sans Frontières Sénégal) — présence active sur les filières PFNL en Casamance, appui aux groupements de collecte et de transformation, développement de stratégies de filière
 - ASZ (Action Sud) — ONG casamançaise partenaire d'AVSF, appui aux unités de transformation en Casamance naturelle
- **Acteurs privés structurants :**
 - Baobab des Saveurs (Thiès) — leader sénégalais des PFNL transformés, clientèle export structurée sur bouye, soump, loofah, solom, néré ; acheteur potentiel pour les producteurs et transformateurs casamançais bien organisés.
- **Débouchés potentiels pour les profils YITO :** ménages urbains à Dakar et dans les villes casamançaises ; restauration locale et cantines ; supermarchés nationaux ; Baobab des Saveurs et acheteurs export via ASEPEX ; diaspora sénégalaise en Europe.

4.3.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes

Les PFNL offrent des points d'entrée à plusieurs niveaux de la chaîne de valeur, avec une particularité rare parmi les filières analysées dans ce rapport : la cueillette est accessible sans aucun capital, et la transformation artisanale simple reste à la portée de groupements disposant de moyens modestes. La vraie valeur se construit à la transformation — et c'est là que se concentrent les opportunités les plus solides pour les profils YITO.

Cueillette organisée et contractualisée

La cueillette est le point d'entrée le plus accessible de la filière — aucun capital n'est requis au-delà d'outils basiques et de sacherie, soit moins de 50 000 FCFA pour démarrer à l'échelle d'un petit groupement. L'opportunité ne réside pas dans la cueillette individuelle informelle — déjà très pratiquée — mais dans la structuration en groupements capables de négocier les prix avec les intermédiaires et de réduire la captation par les bana-banas. Les espèces cibles sont le madd, le ditakh, le toll, le solom, le bouye et le nététo — leur saisonnalité est à anticiper dès la conception du calendrier d'activités.

La différenciation qualité est le levier le plus accessible pour ces groupements : maturité adéquate, propreté, absence d'impuretés — le sable est un défaut quasi systématique relevé sur les poudres de bouye, solom et oule présentes sur le marché — et conditionnement soigné en sacs propres avec tri préalable. Sur ces critères, des jeunes organisés peuvent se distinguer nettement des cueilleurs informels et accéder aux acheteurs les plus exigeants.

Agroforesterie et domestication

La plantation d'espèces forestières en parcelle — moringa, ditakh, madd, néré, etc. — permet de sécuriser l'approvisionnement, de diversifier les revenus et d'améliorer les conditions de travail par l'ombrage. Cette approche génère un double bénéfice : revenu PFNL et contribution à la régénération forestière et à la biodiversité de la parcelle. Elle est intégrable dans les systèmes de production existants sans concurrence directe sur le foncier.

Le moringa est l'espèce la plus adaptée aux profils YITO : croissance rapide, ombre tamisée compatible avec le maraîchage et les céréales, feuilles valorisables en poudre dès la première année. Le **capital indicatif** est de **150 000 à 400 000 FCFA** par hectare selon les espèces, avec un retour sur investissement à partir de 3 à 7 ans selon les espèces retenues.

Transformation artisanale simple — le maillon cœur pour les femmes

La transformation artisanale couvre un spectre large de produits accessibles avec un capital modéré : jus, sirops et confitures de madd, ditakh, bouye et toll pour les marchés locaux, urbains et export ; poudres de moringa, de bouye et de nététo conditionnées en sachets pour les épiceries fines, marchés bio et diaspora ; huile de touloucouna pour la cosmétique artisanale — savons, crèmes — niche à forte valeur ajoutée ; beignets, gâteaux et confiseries à base de PFNL pour les débouchés locaux immédiats — marchés, écoles, événements.

Le capital indicatif pour une transformation artisanale de base est **estimé entre 500 000 et 1,5 million FCFA**, couvrant équipements, conditionnement et fonds de roulement en matière première.

L'atelier poudre de bouye mérite une attention particulière — c'est l'un des points d'entrée les plus accessibles et les mieux documentés de la filière. Le procédé comprend plusieurs étapes spécifiques :

- Cassage de la coque : manuel ou adapté à partir d'un égreneur à maïs modifié (tambour rotatif séparant la poudre des graines) — aucun séchoir n'est nécessaire, le bouye arrivant naturellement sec sous sa coque fermée, sans risque de sable
- Retrait des fibres rouges (funicules) avant broyage — étape manuelle incontournable, ces fibres étant insolubles et indésirables pour les acheteurs
- Broyage : broyeur ou moulin électrique — **700 000 à 2 000 000 FCFA selon la capacité**
- Tamisage : tamis fin inox pour la finition de la poudre
- Conditionnement : sacherie, balance de précision, étiquettes

Quelques points qualité critiques : traiter rapidement après cassage pour éviter l'oxydation et le brunissement de la poudre ; surveiller les moisissures sur les fruits fêlés avant traitement.

La poudre de bouye est naturellement stable — durée de conservation jusqu'à trois ans si bien traitée. Pour accéder aux circuits formels, les acheteurs exigent un étiquetage conforme, des normes d'hygiène minimales, une régularité des volumes et une durée de conservation documentée — une formation qualité est indispensable pour franchir ce seuil.

Transformation avancée — pour les profils avec plus de capital ou en groupement

Une montée en gamme est possible via une unité multi-produits distinguant trois ateliers aux équipements distincts :

- Atelier jus (madd, ditakh, toll, bouye) : dépulpeuse à ditakh ITA, extracteur ou presse à jus, pasteurisateur, conditionneuse bouteilles — **investissement estimé entre 8 et 25 M FCFA**
- Atelier poudres (bouye, solom, oule, etc.) : égreneur à maïs adapté ou tambour rotatif, broyeur ou moulin fin, tamis inox, conditionneuse sachets — **investissement estimé entre 6 et 15 M FCFA**
- Atelier huiles (touloucouna, palmiste) : presse à huile mécanique ou hydraulique, filtres, conditionneuse flacons — **investissement estimé entre 4 et 12 M FCFA**

Une unité spécialisée sur un seul atelier reste pertinente et moins capitalistique — la multi-produits est une option de montée en gamme progressive, pas un prérequis. Le capital indicatif pour une unité multi-produits complète est **estimé entre 18 et 52 M FCFA** selon le niveau d'équipement retenu. Ce niveau d'investissement suppose une contractualisation avec des débouchés structurés — supermarchés locaux, Baobab des Saveurs, acheteurs export via ASEPEX ou APPIGMAC. Le profil ciblé est celui de groupements féminins déjà constitués, de jeunes diplômés en agroalimentaire, ou de coopératives disposant d'un accès au foncier et à un local dédié.

Services à la filière

Plusieurs créneaux de services génèrent une demande régulière autour de la filière, sans passer par la collecte ou la transformation directe :

- Transport et logistique de la collecte vers le marché — mototaxi, charrette, véhicule partagé — opportunité pour les jeunes disposant d'un moyen de transport ou pouvant en acquérir un.
- Conditionnement et emballage — sacherie, étiquetage, mise en boîte — activité de service en aval de la transformation, accessible avec peu de capital.
- Maintenance des équipements de transformation — dépulpeuses, séchoirs, extracteurs, presses à huile — compétence technique à développer, encore peu présente localement.

4.3.4. Conditions de réussite

Les PFNL sont une filière accessible, mais pas une filière sans exigences. La qualité du produit se joue dès la cueillette, et les erreurs à ce stade ne se rattrapent pas en transformation. Les conditions listées ci-dessous s'appliquent à l'ensemble des maillons, de la collecte aux services :

- **Identification et tri des espèces à maturité optimale** : c'est la compétence de base de tout cueilleur ou transformateur sérieux. Elle conditionne directement la qualité du produit fini et la régularité des approvisionnements. Pour certaines espèces, elle est aussi une question de sécurité alimentaire — le ditakh en est l'exemple le plus frappant : de rares arbres de la même espèce produisent des fruits toxiques très amers, impossibles à distinguer visuellement. L'indicateur de terrain est le nombre de fruits laissés au sol non consommés par les animaux sauvages — une connaissance empirique indispensable avant toute collecte commerciale.

- **Sécurisation de l'accès à la ressource** : dans une filière où les arbres sont souvent sur des terres collectives ou appartenant à des tiers, un accord préalable avec les propriétaires fonciers ou les comités villageois est indispensable avant de lancer une activité de collecte commerciale. Sans cet accord, le risque de conflit d'usage — documenté dans la filière — est réel et peut bloquer une saison entière.
- **Maîtrise des techniques de transformation et de conservation** : séchage solaire, pasteurisation, fermentation contrôlée pour le nététo, extraction d'huile — chaque produit a ses spécificités techniques. Une mauvaise maîtrise du séchage produit des pertes en saison des pluies ; une pasteurisation insuffisante compromet la durée de conservation et la sécurité alimentaire du produit fini.
- **Hygiène alimentaire de base** : condition sine qua non pour accéder aux circuits formels — supermarchés, restauration, export. Le défaut le plus fréquemment relevé sur le marché est la présence de sable dans les poudres de bouye, solom et oule. Un GIE capable de garantir des poudres propres, bien tamisées et correctement conditionnées dispose d'un levier de différenciation immédiat sur un marché où ce défaut est quasi généralisé.
- **Gestion des stocks et des approvisionnements saisonniers** : la filière PFNL est par nature saisonnière — anticiper les ruptures, constituer des stocks en période de production et planifier les volumes disponibles sur l'année sont des compétences de gestion souvent sous-estimées, mais déterminantes pour la régularité des livraisons aux acheteurs formels.
- **Contractualisation amont avec les cueilleurs** : pour les transformateurs qui ne collectent pas eux-mêmes, sécuriser des volumes réguliers suppose des accords préalables avec des groupements de cueilleurs — volumes, qualité attendue, calendrier de livraison. Produire sans approvisionnement garanti expose à des ruptures en pleine saison, au moment où la demande est la plus forte.
- **Diversification raisonnée des espèces traitées** : se spécialiser sur une espèce reste la stratégie la plus recommandée pour démarrer — elle permet de maîtriser un procédé, un marché et un équipement sans se disperser. Cela dit, une unité strictement mono-espèce est exposée à la variabilité de la production : une mauvaise saison peut effacer les revenus de l'année. Travailler progressivement sur 2 à 3 espèces aux saisonnalités complémentaires — en choisissant des espèces partageant les mêmes équipements, comme le bouye et le oule pour les poudres — permet de lisser ce risque et de maintenir l'outil en activité plus longtemps dans l'année, sans multiplier les investissements.
- **Conditionnement adapté au marché cible** : un sachet de 100 g pour la diaspora et un sac de 5kg pour Baobab des Saveurs ne supposent pas les mêmes équipements ni la même présentation. Identifier le marché cible avant d'investir dans le conditionnement évite des erreurs coûteuses — et conditionne directement le niveau d'investissement requis.
- **Normes qualité, étiquetage et traçabilité** : pour la transformation avancée et l'accès aux marchés urbains structurés ou à l'export, des exigences spécifiques s'appliquent — étiquetage conforme, traçabilité de l'origine, documentation des process. Se rapprocher de l'APPIGMAC, de la Table Filière Fruits Forestiers et de l'IPAR dès le démarrage permet d'anticiper ces exigences plutôt que de les subir comme une barrière.

- **Accompagnement et mise en réseau** : formation technique en transformation et hygiène auprès du CFMA et d'AVSF ; appui à la structuration en GIE pour la collecte groupée et la négociation des prix ; mise en relation avec l'APPIGMAC, la Table Filière Fruits Forestiers et l'IPAR ; accès au financement pour l'équipement via le DER/FJ et le FNDASP ; appui à la certification et à l'accès aux marchés urbains et export via l'ASEPEX et Baobab des Saveurs.

4.3.5. Risques

La filière PFNL présente un profil de risque particulier — moins lié à la viabilité intrinsèque des produits qu'à la fragilité des conditions naturelles, organisationnelles et commerciales dans lesquelles elle se développe. Les points de vigilance ci-dessous sont à intégrer dès la conception des projets :

- **Variabilité interannuelle de la production** : les volumes fluctuent fortement d'une saison à l'autre selon la pluviométrie — risque de rupture d'approvisionnement pour les transformateurs qui n'ont pas constitué de stocks. Le madd est particulièrement sensible aux variations pluviométriques et aux feux de brousse en période de floraison. Cette variabilité renforce l'intérêt de travailler sur plusieurs espèces aux saisonnalités complémentaires, comme évoqué en 4.3.4.
- **Pression croissante sur la ressource forestière** : déforestation, défrichements agricoles, feux de brousse, salinisation des zones forestières en Basse Casamance — la réduction tendancielle des zones de collecte est documentée sur le long terme. Sans pratiques de domestication et de régénération forestière, les volumes disponibles risquent de se contracter progressivement, fragilisant les unités de transformation qui en dépendent.
- **Dérèglement climatique** : la désynchronisation des saisons des pluies impacte directement les cycles de fructification du madd, du ditakh, du toll et du bouye — et donc la disponibilité des matières premières pour la transformation. Les sécheresses prolongées entraînent des baisses de rendement ; les saisons des pluies excessives favorisent les maladies fongiques et augmentent les pertes post-récolte, particulièrement sur les fruits frais à forte périssabilité.
- **Risque sanitaire lié à la méconnaissance des espèces** : comme signalé en 4.3.4, certains arbres de ditakh produisent des fruits toxiques. Il s'agit pourtant de la même espèce que le ditakh comestible, mais les facteurs portant une plante à produire des fruits toxiques ne sont pas encore bien connus. Ce risque, s'il est mal géré à la collecte, peut compromettre la sécurité alimentaire des consommateurs et détruire la réputation d'une unité de transformation en cas d'incident.
- **Concurrence sous-régionale** : des flux entrants depuis la Guinée-Bissau, la Guinée Conakry et le Mali exercent une pression baissière sur les prix à la production sur les marchés sénégalais. Cette concurrence est difficile à contrer sur le produit brut — elle renforce l'argument de monter en gamme vers la transformation et la différenciation par l'origine.
- **Captation de valeur par les intermédiaires** : sans organisation collective, les cueilleurs restent en position structurellement faible face aux bana-banas et coxieurs. L'écart de prix documenté — jusqu'à 150 % entre zone de production et marché dakarois — illustre l'ampleur de cette captation. Le risque pour un GIE non structuré est de produire des volumes significatifs tout en dégageant une rentabilité insuffisante faute de pouvoir négocier ses prix.

- **Conflits d'usage sur la ressource** : l'absence de systèmes locaux de gestion des récoltes expose les zones de collecte à des tensions entre ménages et entre villages, particulièrement lorsque la demande commerciale augmente. Un GIE qui intensifie sa collecte sans accord préalable avec les comités villageois peut se retrouver en conflit ouvert avec d'autres utilisateurs de la ressource — risque social et opérationnel à ne pas sous-estimer.
- **Normes qualité et hygiène** : l'accès aux circuits formels — supermarchés, restauration, export — est conditionné au respect de normes que les petits transformateurs maîtrisent encore insuffisamment. Ce risque de blocage à la mise à l'échelle est documenté dans la filière depuis plus d'une décennie, sans avoir été résolu faute d'appui public continu. Sans accompagnement technique dédié, une unité qui monte en volume sans monter en qualité se retrouve exclue des marchés les plus rémunérateurs au moment précis où elle en aurait le plus besoin.

4.3.6. SWOT orientée insertion YITO — PFNL

FORCES

Filière	Profils YITO
Richesse et diversité des espèces valorisables — plus d'une vingtaine de PFNL en Casamance, couvrant des usages alimentaires, cosmétiques, médicaux et artisanaux	Cueillette accessible sans capital — point d'entrée immédiat pour les jeunes sans ressources
Ziguinchor premier bassin national — volumes déclarés significatifs sur les espèces majeures (madd, toll, solom, ditakh, bouye)	Activité complémentaire aux autres filières YITO — la transformation de PFNL s'intègre naturellement en contre-saison des filières agricoles (anacarde, mangue, maraîchage) — lissage des revenus sur l'année sans concurrence d'activité
Demande nationale structurelle et culturellement ancrée — nétéou et tamarin consommés quotidiennement ; “nostalgie dakaroise” moteur de demande pour les fruits forestiers	Transformation artisanale historiquement portée par les femmes en GIE — savoir-faire existant, structuration partielle déjà en place
Filière résiliente au changement climatique comparée aux cultures annuelles — les espèces forestières natives sont adaptées aux conditions locales, sans irrigation, sans intrants chimiques ; leur enracinement profond les rend moins vulnérables aux sécheresses courtes que les cultures maraîchères ou céréalières	Moringa et agroforesterie : double revenu possible sur parcelle existante sans concurrence foncière — accessible aux jeunes agriculteurs
Double service écosystémique documenté — maintien de la biodiversité forestière, régulation du cycle de l'eau, séquestration carbone, prévention de l'érosion des sols ; argument croissant pour accéder à des financements climatiques (REDD+, fonds verts) à moyen terme	Différenciation qualité atteignable rapidement : tri, conditionnement soigné, absence d'impuretés — levier concret face à un marché peu exigeant à ce stade
Potentiel de labellisation au-delà du madd — la réussite de l'IG madd en 2024 ouvre une voie répliquable pour d'autres espèces casamançaises (ditakh, solom, touloucouna) — levier de valorisation collective à construire	Baobab des Saveurs comme débouché structurant accessible — acheteur national identifié, clientèle export établie, volumes réguliers — offre aux GIE bien organisés un accès indirect aux marchés internationaux sans avoir à construire leur propre réseau export

Filière naturellement préservatrice de la ressource forestière — valoriser l'arbre plutôt que l'abattre

FAIBLESSES

Filière	Profils YITO
Taux de transformation extrêmement faible — 2 % pour le madd ; la grande majorité de la valeur échappe aux producteurs casamançais	Saisonnalité marquée — revenus irréguliers, difficiles à combiner avec un projet économique stable sans diversification
Captation de valeur par les intermédiaires structurellement défavorable aux cueilleurs — écart de prix jusqu'à 150 % entre zone de production et marché urbain	Risque réel sur certaines espèces (ex. ditakh toxique impossible à distinguer visuellement) ; importance des savoirs d'identification anciens pour se prémunir face à la récolte et à la commercialisation de fruits toxiques
Déficit généralisé d'infrastructures de stockage et de conservation — pertes post-récolte importantes sur les fruits frais (madd, ditakh, toll, etc.)	Retour sur investissement long pour l'agroforesterie — 3 à 7 ans selon les espèces ; profil patient requis
Variabilité interannuelle forte — production peu prévisible d'une saison à l'autre sur la plupart des espèces	Accès au financement pour l'équipement de transformation difficile pour les jeunes sans garanties
Systèmes locaux de gestion des récoltes quasi-inexistants — surexploitation et conflits d'usage récurrents	Risque de conflits d'usage sur la ressource — un GIE qui intensifie sa collecte sans accord préalable avec les comités villageois peut se retrouver en tension avec d'autres utilisateurs de la même zone forestière, y compris d'autres GIE YITO travaillant sur les mêmes espèces dans le même territoire.
Normes qualité et hygiène insuffisamment maîtrisées — accès aux circuits formels bloqué pour la majorité des petits transformateurs	Faible visibilité sur les prix — contrairement à l'anacarde ou à la mangue où les prix de campagne sont relativement connus à l'avance, les prix des PFNL sont peu transparents et varient fortement selon l'intermédiaire, la saison et le marché. Un primo-entrant sans réseau commercial établi vend souvent en dessous du prix du marché faute d'information.

OPPORTUNITÉS

Filière	Profils YITO
---------	--------------

Demande internationale en forte croissance sur le bouye (poudre superfood, compléments nutritionnels — Europe, Amérique du Nord) et le moringa (poudre, capsules) — filières mondiales structurées cherchant des fournisseurs africains fiables IG madd : objectif de porter le taux de transformation de 2 % à 30 % d'ici 5 ans — dynamique institutionnelle favorable Baobab des Saveurs (Thiès) — acheteur national structuré avec clientèle export déjà établie — débouché potentiel direct pour les producteurs et transformateurs casamançais bien organisés Travaux de domestication ISRA/CNRF (baobab, ditakh) et dépulpeuse ITA — innovations techniques accessibles pouvant améliorer rendements et qualité APPIGMAC, AVSF, IPAR, ASZ — écosystème d'accompagnement actif et présent sur le terrain Intégration agroforestière comme levier de résilience climatique et de diversification des revenus agricoles Financements climatiques émergents (REDD+, fonds verts) — la dimension préservatrice de la filière PFNL la rend éligible à des mécanismes de financement carbone et biodiversité encore peu mobilisés en Casamance	Spécialisation sur un seul atelier (poudres, jus ou huiles) — point d'entrée capitalistiquement accessible avant montée en gamme progressive Demande nationale urbaine forte et non satisfaite — les fruits forestiers étaient historiquement abondants en ville mais la déforestation en a progressivement réduit la disponibilité ; les marchés urbains en redemandent et sont ouverts à l'innovation produit ; l'exemple de Lionceau illustre ce potentiel : purées pour bébés à base de PFNL — ditakh-banane, mangue-solom, banane-bouye, etc. — produits très demandés Contractualisation possible avec Baobab des Saveurs et acheteurs export via ASEPEX — sécurisation des débouchés pour les groupements bien structurés Diaspora sénégalaise en Europe — clientèle captive pour les produits transformés de qualité (jus, poudres, condiments) Fort potentiel genre : filière historiquement féminine à la transformation — légitimité sociale et savoir-faire préexistants facilitant l'insertion des femmes Complémentarité avec les autres filières YITO — la transformation de PFNL s'intègre naturellement en contre-saison de l'anacarde, de la mangue et du maraîchage — lissage des revenus sur l'année sans concurrence d'activité Présence à Osaka 2025 de l'APPIGMAC — signal d'ouverture vers les marchés japonais et asiatiques, segment premium en forte croissance pour les produits naturels africains
--	--

MENACES

Filière	Profils YITO
---------	--------------

Déforestation, défrichements agricoles, feux de brousse et salinisation en Basse Casamance — réduction tendancielle des zones de collecte sur le long terme si rien n'est fait Dérèglement climatique : perturbation des cycles de fructification (madd, ditakh, toll, bouye) — sécheresses = baisses de rendement ; excès pluviométriques = maladies fongiques et pertes post-récolte Concurrence sous-régionale forte — flux entrants depuis Guinée-Bissau, Guinée Conakry, Mali — pression sur les prix du brut Fraudes et contrefaçons sur l'appellation "produits de Casamance" — sans mécanisme de contrôle, la réputation collective construite autour de l'IG madd et des autres espèces reste vulnérable aux produits de moindre qualité vendus sous la même origine Absence de politique publique structurante pour les PFNL — contrairement à l'anacarde ou à la mangue, les PFNL ne bénéficient pas d'un programme national dédié avec financements publics significatifs — filière portée essentiellement par des ONG et des coopérations bilatérales dont la continuité n'est pas garantie	Saisonnalité concentrée et non lissée : la plupart des espèces majeures ont des fenêtres de collecte courtes et simultanées — un GIE qui n'a pas anticipé le stockage ou la diversification des espèces se retrouve sans matière première pendant 6 à 9 mois par an, avec des équipements immobilisés et des charges fixes qui continuent de courir Sans organisation collective, les cueilleurs YITO restent structurellement dominés par les bana-banas — risque de faible rentabilité malgré la valeur potentielle Exigences croissantes des acheteurs formels (hygiène, traçabilité, étiquetage) — barrière à l'entrée pour les petits transformateurs non accompagnés Risque de dégradation post-projet documenté — équipements non entretenus et compétences non renouvelées à la fin des programmes d'appui ; viabilité économique autonome à construire dès le démarrage Risque de sous-valorisation par manque de visibilité sur les prix : les prix des PFNL sont peu transparents et peu diffusés — un GIE sans réseau commercial établi ignore souvent le prix réel pratiqué à Dakar et vend systématiquement en dessous du marché, faute d'information. Ce déficit d'information profite mécaniquement aux intermédiaires
---	---

4.4. La filière de la mangue

4.4.1. La mangue en Casamance

La mangue est la première filière fruitière du Sénégal — elle représente 47 % de la production nationale de fruits, avec environ 128 290 tonnes produites en 2022 (DPV). La campagne sénégalaise dure six mois, la plus longue d'Afrique de l'Ouest, et mobilise quelque 20 000 emplois dont 50 % occupés par des femmes (FM Agri, 2022). Sur le plan export, la filière a généré plus de 11 milliards FCFA en 2021, représentant 20 % des exportations horticoles nationales soit 24 581 tonnes (Trade Map, 2021).

La Casamance, premier bassin national sous-valorisé

La Casamance contribue entre 50 et 55 % de la production nationale selon les sources — un écart révélateur en lui-même d'un problème structurel de gouvernance et de suivi statistique de la filière. Pourtant, ce leadership en volume ne se traduit pas en leadership commercial : la région ne représente que 3 % des exportations nationales (433,9 tonnes en 2022 contre 16 285 tonnes au niveau national — DPV), quand les Niayes, avec 20 % de la production, concentrent plus de 80 % des exportations et disposent de 30 centres de conditionnement contre seulement 2 pour toute la Casamance. Ce paradoxe structurant

s'explique par quatre facteurs combinés : la dominance des variétés locales non exportables (Sierra Léonaise et Diourou représentent 52 % des variétés produites), une pression phytosanitaire sévère, l'enclavement et le sous-équipement chronique en infrastructures post-récolte.

Années	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Production nationale	132 000	128 450	130 000	121 000	122 905	128 290
Production zone sud	50-55% de la production nationale					
Exportation nationale	17 168	21 430	19 450	14 994	24 581	16 285
Exportation zone sud	-	1 508	2 230	1 049,9	137,13	433,9

La production et les exportations en tonnes de mangue du Sénégal. Source : IPAR/USAID, 2023.

Les profils de production varient sensiblement d'une région à l'autre. À Ziguinchor, les vergers sont les plus anciens — plantations majoritairement traditionnelles, avec une diversification progressive vers les variétés d'exportation (Kent, Keitt) et le Diourou, et une reconversion croissante vers les agrumes face à l'aggravation des problèmes phytosanitaires. À Sédhiou, la production est dominée par les variétés locales, peu exportables mais à fort potentiel de transformation, avec un renouvellement des vergers amorcé. À Kolda, les vergers sont globalement plus jeunes, la production est également dominée par les variétés locales, et la pression des singes sur les vergers est documentée et significative.

Les problèmes phytosanitaires — fléau structurant de la filière

La mouche des fruits est l'ennemi numéro un de la mangue casamançaise. Présente depuis 2006 (espèce orientale d'Asie), quatre espèces ont été identifiées. Sa prolifération s'accélère avec le dérèglement climatique, qui décale de plus en plus la maturation des mangues vers l'hivernage — période de pleine attaque des mouches. En 2022, 32 notifications de non-conformité ont été émises par l'UE, pour 664,5 tonnes interceptées et 576 millions FCFA de pertes (DPV, 2022). La nature même de ce ravageur rend la lutte individuelle inefficace : la mouche procède par contamination inter-vergers, et un producteur qui agit seul est systématiquement re-contaminé par ses voisins. La hauteur des manguiers — parfois jusqu'à 15 mètres — aggrave le problème en créant une canopée dense favorable au développement des colonies.

D'autres menaces phytosanitaires viennent compléter ce tableau :

- La fusariose, présente depuis 2013, attaque les fleurs et les jeunes fruits — son caractère systémique a été illustré par un producteur de Bounkiling qui, après avoir élagué l'intégralité de son verger, a vu la maladie réapparaître sur les nouvelles pousses
- L'anthracnose, maladie fongique aggravée par l'humidité, impacte la qualité des fruits en saison des pluies
- Les termites attaquent les troncs, particulièrement dans la région de Kolda
- Les singes causent des ravages documentés à Kolda — le président de la plateforme régionale mangue résume la situation : "on partage la production avec les singes"

- La divagation du bétail, faute de clôtures dans la majorité des vergers, génère des dégâts directs sur les fruits tombés et les jeunes plants



De gauche à droite : dégâts de mouche des fruits, fusariose sur les fleurs, et anthracnose.

Des pertes post-récolte d'ampleur alarmante

Les pertes post-récolte sont estimées entre 30 et 45 % de la production totale — un niveau qui reflète l'accumulation de plusieurs dysfonctionnements : la hauteur des manguiers génère des chocs massifs sur le fruit à la récolte (jusqu'à 60 % de pertes sur certaines parcelles) ; les piqûres de mouches déclassent une part importante des fruits ; l'absence quasi-totale de camions frigorifiques et les délais de transport liés à l'enclavement accélèrent la dégradation ; enfin, les mangues tombées mûrissent et pourrissent sur place faute d'anticipation et d'infrastructures de stockage. Les rendements réels plafonnent autour de 5 t/ha (Agropole Sud), contre 15 t/ha au Burkina Faso — un écart de productivité qui illustre l'ampleur du potentiel inexploité.

Paradoxalement, ces pertes massives constituent la principale matière première disponible pour la transformation : les variétés déclassées — cassures, piqûres légères, invendus des bana-banas — représentent un gisement de matières premières sous-valorisé, accessible à faible coût pour les transformateurs.

La transformation — maillon embryonnaire mais à fort potentiel

Le taux de transformation national est estimé à seulement 2 % (Agropole Sud, 2022), avec une marge théorique identifiée jusqu'à 20 %. En Casamance, la transformation est quasi absente à Sédhiou et Kolda, et reste concentrée à Ziguinchor. Pourtant, au moins 13 produits dérivés sont techniquement réalisables — mangue séchée (forte demande internationale), jus et nectar, confiture et marmelade, purée fraîche ou aseptique, beurre de noyau (cosmétique), vinaigre de mangue, morceaux en conserve, couscous, thiakry, chutneys et lactofermentés à base de mangue verte. La logique économique plaide clairement pour ce maillon : avec un ratio de 10 kg de mangue fraîche pour 1 kg de mangue séchée, le coût de production est estimé à 5 810 FCFA/kg pour un prix de vente de 8 000 FCFA/kg, dégageant une marge d'environ 2 190 FCFA/kg (APAD, enquête terrain).

Les obstacles à la transformation sont bien identifiés :

- Dépendance logistique vis-à-vis de Dakar pour les emballages et étiquettes — surcoût structurel (la bouteille verre d'un litre revient à 600 FCFA) ;
- Code FRA obligatoire pour commercialiser (~60 000 FCFA par produit sans subvention) ;

- Saisonnalité contraignante — activité limitée à 3 à 4 mois de campagne faute de conservation ;
- Coût élevé du séchage au gaz ;
- Absence d'unités de transformation à Sédhiou et Kolda, malgré une production abondante de variétés locales parfaitement adaptées.

Logique économique et dynamiques en cours

La mangue casamançaise est abondante, biologiquement de qualité — l'usage minimal de produits chimiques ouvre la voie à un label bio — mais structurellement sous-valorisée à chaque maillon. Les bana-banas capturent la valeur au détriment des producteurs non organisés ; les exportateurs sélectionnent les meilleures variétés et laissent le reste aux intermédiaires puis aux transformateurs, qui reçoivent une matière première dégradée et chère en fin de chaîne.

Plusieurs dynamiques en cours cherchent à corriger ces déséquilibres :

- SyRIMAO CEDEAO (2020-2024) : programme de lutte collective contre les mouches des fruits
- Agropole Sud : agenda mangue intégré — modernisation des vergers, transformation, certifications
- ISRA/CDH Djibélor : travaux sur de nouvelles variétés courtes et résistantes
- Plateforme de transformation en pulpe à Bignona : financement public, gestion PPP en cours
- Prix plancher bord champ fixé par le MAERSA en 2023 : 175 FCFA/kg pour la Casamance
- Programme ETER : compétitivité de 19 chaînes de valeur dont la mangue

4.4.2. Chaîne de valeurs et acteurs

4.4.2.1. Maillons

La filière mangue en Casamance s'articule autour de six maillons principaux, depuis la production en verger jusqu'à la transformation et la commercialisation finale. La chaîne est aujourd'hui déséquilibrée : la valeur se concentre aux maillons aval — transport, exportation, commercialisation — au détriment des producteurs, tandis que la transformation, pourtant la plus créatrice de valeur ajoutée locale, reste quasi absente.

Production et entretien des vergers

La production de mangue en Casamance repose à 90 % sur des exploitations familiales, sur des surfaces moyennes de 1 à 5 ha selon les zones. Les vergers sont majoritairement traditionnels, à haute taille — jusqu'à 15 mètres — ce qui génère des pertes à la récolte pouvant atteindre 60 % par cassures, et des rendements réels plafonnant autour de 5 t/ha (Agropole Sud) contre 15 t/ha au Burkina Faso. Les variétés locales — Sierra Léonaise et Diourou — représentent 52 % de la production casamançaise : excellentes gustativement, elles sont périssables et difficiles à acheminer sur longue distance, ce qui les exclut structurellement des circuits d'exportation. Les variétés d'exportation (Kent, Keitt), en développement surtout à Ziguinchor, se négocient à 175-200 FCFA/kg contre moins de 100 FCFA/kg pour les variétés locales.

Récolte et collecte

La récolte est manuelle — la hauteur des manguiers rend l'opération à la fois dangereuse et génératrice de casses importantes. Les coupeurs sont rémunérés 2 500 FCFA/jour. Les tricycles mobilisés pour sortir la mangue des vergers vers les axes routiers coûtent 3 000 FCFA par voyage, jusqu'à 35 000 FCFA/jour à la location. Les mangues cassées et invendues après le passage des exportateurs et bana-banas pourrissent faute de débouchés de transformation suffisants — une perte sèche structurelle à chaque campagne.

Transport

Le transport est le maillon le plus coûteux et le plus risqué de la filière. La location d'un camion de 20 tonnes revient entre 600 000 et 800 000 FCFA, pour un coût total moyen de mobilisation vers Dakar estimé à 1 632 000 FCFA, soit environ 82 FCFA/kg (enquête terrain). L'enclavement s'aggrave en saison des pluies, bien que la Transgambienne ait réduit significativement les délais — le trajet Casamance-Dakar s'effectue désormais en une journée maximum contre 4 à 5 jours auparavant. La quasi absence de camions frigorifiques expose les variétés locales très périssables à un risque de pourriture en cours de route. À cela s'ajoutent au moins 10 postes de contrôle routier entre la Casamance et Dakar, représentant un minimum de 10 000 FCFA de frais.

Conditionnement et exportation

Le conditionnement et l'exportation restent le talon d'Achille de la filière casamançaise. Seulement deux centres de conditionnement couvrent l'ensemble de la région — COPEX Sud à Kataba 1 (4 containers) et APAD à Diouloulou — contre 30 dans les Niayes. La préparation d'un container de 22 tonnes prêtes à l'export nécessite 27 à 30 tonnes de mangue brute. Les emballages, casiers, palettes et étiquettes sont importés de Dakar, générant un surcoût structurel. L'habilitation à l'export et les certifications restent insuffisamment maîtrisées par les acteurs locaux, ce qui s'est traduit par 32 notifications de non-conformité UE en 2022, pour 664,5 tonnes interceptées et 576 millions FCFA de pertes (DPV, 2022). Le port de Ziguinchor existe mais l'export direct depuis la Casamance demeure impossible sans transit par Dakar.

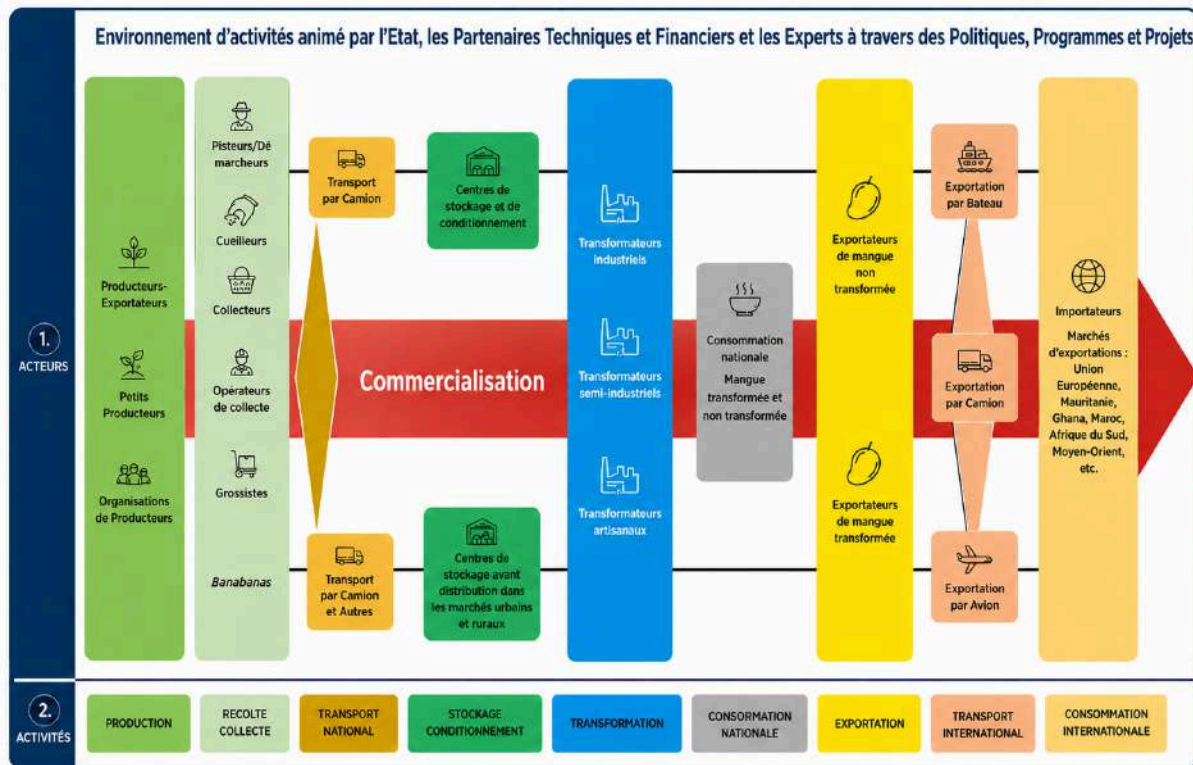
Commercialisation locale et nationale

La commercialisation locale et nationale est dominée par les bana-banas, qui achètent bord champ en dambas (70 kg), bassines ou sacs, dans un contexte d'absence d'harmonisation des unités de mesure et de prix très volatils. Ils interviennent après les exportateurs, sur les restants de moindre qualité, et se trouvent en position de force structurelle face aux producteurs non organisés. Le prix plancher fixé par le MAERSA en 2023 est de 175 FCFA/kg bord champ en Casamance. La pratique très répandue du gazage au carbure de calcium par les commerçants pour accélérer la maturation détériore la qualité gustative — une opportunité de différenciation documentée terrain pour les producteurs capables de fournir des mangues non gazées à une demande urbaine croissante.

Transformation

La transformation reste le maillon le moins développé de la filière, avec un taux estimé à 2 % seulement (Agropole Sud, 2022), une activité quasi absente à Sédhiou et Kolda et concentrée à Ziguinchor. La logique économique plaide pourtant pour ce maillon : la mangue séchée dégage une marge d'environ 2 190 FCFA/kg (coût de production ~5 810 FCFA/kg pour un prix de vente moyen de 8 000 FCFA/kg — APAD) ; le nectar affiche un coût de

revient d'environ 525 FCFA/litre pour un prix de vente de 1 000 FCFA/litre (GIE Casa Ecologie). Les freins sont structurels : coût élevé du fonctionnement des séchoirs au gaz (17 bombonnes par mois soit 62 900 FCFA pour un seul séchoir — GIE Jinaben Yo Aféo), dépendance vis-à-vis de Dakar pour les emballages et étiquettes, code FRA obligatoire à environ 60 000 FCFA par produit, et activité limitée à 3 à 4 mois de campagne faute de systèmes de conservation adaptés.



Les maillons et acteurs de la filière mangue au Sénégal. Source : auteur, schéma retravaillé sur la base de l'étude IPAR/USAID, 2023.

4.4.2.2. Acteurs

La filière mangue mobilise en Casamance une diversité d'acteurs aux logiques et aux capacités très inégales — des producteurs familiaux aux acheteurs industriels nationaux, en passant par les intermédiaires commerciaux et les unités de transformation artisanale. C'est précisément cette hétérogénéité qui explique en partie les déséquilibres de répartition de la valeur documentés tout au long de la chaîne.

Producteurs et organisations de producteurs

La base productive repose sur des exploitations familiales, structurées autour de plusieurs organisations actives. COPEX Sud (944 membres, présente dans toute la Casamance) assure le conditionnement et accompagne ses membres vers l'export. APAD Diouloulou (Association des Planteurs et Apiculteurs) dispose d'un centre de conditionnement et travaille 28 variétés, avec un focus particulier sur le Kent et la Pomme. L'Union de Karongue, affiliée à l'AJAC, se distingue par un système de solidarité interne solide — comptable et chargés de production/commercialisation salariés. L'IAMS (Interprofession des Acteurs de la filière Mangue au Sénégal) joue théoriquement un rôle central de coordination, mais sa structuration reste encore insuffisante au regard des enjeux de la filière.

Bana-banas et collecteurs

Les bana-banas et collecteurs sont les intermédiaires clés de la commercialisation locale et nationale — ils achètent bord champ et acheminent vers les marchés urbains. Leur position de force structurelle face aux producteurs non organisés leur permet de capter une part significative de la valeur. Une concurrence interne existe entre les bana-banas bien dotés en capital et les petits collecteurs disposant de moyens plus limités.

Transformateurs locaux identifiés

Plusieurs unités de transformation sont actives en Casamance, principalement autour de Bignona et Ziguinchor :

- GIE Karonghen Muri (82 femmes, Bignona) : 8 produits dérivés — jus, sirop, nectar, confiture, marmelade, couscous, arraw, thiakry ; appuyé par le PADEC ;
- GIE Casa Ecologie (Bignona) : marmelade, nectar, confiture ; 4 tonnes transformées lors de la campagne 2022 ; appui USADF pour le code FRA ;
- GIE Jinaben Yo Aféo (Niambalang) : 9 femmes et 1 homme ; confiture, mangue séchée, jus, nectar ; débouchés à Cap Skirring et vers Dakar via la CAC ;
- Waaré Production (Ziguinchor) : vinaigre de mangue — seule unité de ce type identifiée en Casamance — capacité de 25 000 litres par an ; appui Agropole Sud pour les codes FRA et barre ;
- GIE Djyito Di Maleguen : codes FRA obtenus sur conserve, confiture et mangue séchée ; appui Agropole Sud en cours pour d'autres certifications ;
- Plateforme de transformation en pulpe à Bignona : financement public, gestion PPP en cours — très grande capacité, encore en phase de structuration.

Acheteurs nationaux structurants

Plusieurs entreprises sénégalaises constituent des débouchés potentiels directs pour les transformateurs casamançais bien organisés. **Ofrutti**, spécialisée dans la mangue séchée et bénéficiant d'un appui qualité COLEAD/FFM+ (mai 2025), emploie 95 % de femmes et s'approvisionne auprès de producteurs indépendants. **Mandabio**, entreprise agroalimentaire bio (jus, confitures, coulis, surgelés), est active sur le marché sénégalais en circuit court avec un ancrage fort dans l'emploi rural féminin. **Lionceau**, spécialisée dans l'alimentation infantile 100% locale et qui intervient sur la transformation de fruits locaux. **La Casamançaise** (gamme "le jus") et **Kirène** (gamme Presséa) sont des acteurs industriels nationaux du jus, potentiellement intéressés par la purée et la pulpe de mangue casamançaise comme matière première.

Appui institutionnel

- Agropole Sud : transformation, modernisation des vergers, certifications (codes FRA et barre)
- ISRA/CDH Djibélor : travaux sur de nouvelles variétés courtes et résistantes, lutte phytosanitaire
- ITA : technologies de transformation
- ANCAR : conseil agricole et lutte phytosanitaire terrain
- DPV : contrôle phytosanitaire, programme SyRIMAO CEDEAO (2020-2024)
- 3FPT et ANPEJ : formation et insertion des jeunes

- LTAEB et ISEP de Bignona : formation agroalimentaire pratique
- CAC (Coopérative Agroalimentaire de la Casamance) : achats groupés d'emballages, ventes groupées vers Dakar

Débouchés potentiels pour les profils YITO

Les débouchés potentiels pour les profils YITO sont multiples et couvrent plusieurs échelles de marché. Au niveau local et régional, les marchés hebdomadaires, les campements et auberges de Cap Skirring, les hôtels — notamment pour la purée de mangue — et les grandes villes sénégalaises (Dakar, Thiès, Touba) constituent des débouchés accessibles dès les premières campagnes. Au niveau national, les acheteurs structurants identifiés — Ofrutti, Mandabio, Lionceau, Casamançaise et Kirène — peuvent absorber des volumes de matière première transformée ou de produits finis, sous réserve d'une qualité et d'une régularité suffisantes. À plus long terme, les marchés internationaux ouvrent des perspectives réelles sur la mangue séchée (forte demande en Europe et aux États-Unis) et sur le beurre de noyau, dont la demande cosmétique régionale et internationale est en croissance.

4.4.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes

La filière mangue offre des opportunités d'insertion à plusieurs maillons — de la production à la transformation, en passant par la commercialisation différenciée et les services à la filière. La transformation reste le maillon le plus accessible et le plus créateur de valeur ajoutée pour les profils YITO, mais d'autres créneaux moins capitalistiques méritent attention, notamment les services agricoles et la récolte organisée.

Production

Le maillon production est structurellement difficile d'accès pour les profils YITO sans foncier — l'accès à la terre est très contraint pour les jeunes et les femmes, et le retour sur investissement d'un verger neuf est long (3 à 7 ans minimum). Deux créneaux plus réalistes se dégagent néanmoins :

- **Entretien et réhabilitation de vergers existants** sous contrat avec des propriétaires fonciers — élagage, traitement phytosanitaire, clôture, arrosage ; le modèle Fermes Naatangué/ANIDA constitue une référence de partenariat foncier négocié adaptable au contexte casamançais ; **capital indicatif : 300 000 à 800 000 FCFA** selon la surface et le niveau d'intervention
- **Services agricoles en arboriculture** : production de pépinières de nouvelles variétés (Kent, Keitt, variétés courtes) et construction de clôtures — forte demande documentée terrain, notamment l'Agropole Sud ; **capital indicatif : 500 000 à 1 500 000 FCFA**

Récolte et collecte organisée

La récolte est aujourd'hui peu professionnalisée et génératrice de pertes massives — deux créneaux de service émergent directement de ce constat :

- **Prestation de services de récolte pour les producteurs** — équipes formées aux techniques de récolte sans casse, formation disponible auprès de l'ISRA et de l'ANCAR ; **capital indicatif : matériel de récolte basique + transport, 150 000 à 400 000 FCFA**

- **Collecte et tri organisés** pour alimenter les unités de transformation — récupération des mangues déclassées mais saines qui pourrissent faute de débouché, constituant une matière première accessible à faible coût pour les transformateurs

Transformation — maillon cœur pour les jeunes et les femmes

La transformation est le maillon où la création de valeur ajoutée est la plus accessible pour les profils YITO. Les variétés locales Sierra Léonaise et Diourou — non exportables en frais — y trouvent leur meilleur débouché. Plusieurs produits sont réalisables selon le niveau d'investissement et la cible de marché :

Mangue séchée — produit phare de la filière, à fort potentiel national et international (Europe, États-Unis). Ratio de transformation : 10 kg de mangue fraîche pour 1 kg de mangue séchée, pour une marge documentée d'environ 2 190 FCFA/kg (APAD). **Capital indicatif** selon le type de séchoir retenu :

- Séchoir solaire simple : 800 000 à 1 500 000 FCFA
- Séchoir électrique : 800 000 à 3 000 000 FCFA
- Séchoir gaz : 1 500 000 à 3 000 000 FCFA
- Petit matériel et métrologie : ~1 200 000 FCFA
- **Total indicatif : 2 000 000 à 4 200 000 FCFA** selon le type de séchoir retenu

Jus, nectar pasteurisé, confiture, marmelade — débouchés locaux immédiats (supérettes, campements, restaurants) et nationaux via la CAC. La marge sur le nectar est documentée à environ 475 FCFA/litre (GIE Casa Ecologie). **Capital indicatif** pour une unité artisanale améliorée :

- Dépulpeuse : 600 000 à 1 200 000 FCFA
- Cuve double paroi chauffante : 1 200 000 à 2 000 000 FCFA
- Petit matériel et métrologie : ~1 500 000 FCFA
- **Total indicatif : 3 300 000 à 4 700 000 FCFA**

Vinaigre de mangue — filière quasi inexistante à Sédhiou et Kolda, une seule unité identifiée en Casamance (Waaré Production, Ziguinchor) ; les variétés locales Sierra Léonaise et Diourou y sont particulièrement adaptées (plus de jus, moins de pulpe) — levier de valorisation des invendus à fort potentiel de réplique dans les deux autres régions.

Purée de mangue — forte demande chez les transformateurs locaux (jus, nectars) et les hôtels. Deux modes de conditionnement aux profils très différents : la purée surgelée, accessible si le groupement est structuré et dispose d'un financement externe (congélateur industriel, chambre froide) ; la purée aseptique, qui nécessite un équipement très lourd et coûteux — inadaptée aux profils YITO, réservée aux unités industrielles.

Beurre de noyau de mangue — cosmétique artisanale extraite à partir des noyaux récupérés après transformation ; demande régionale et internationale croissante (industrie cosmétique naturelle) ; niche sous-exploitée, à forte valeur ajoutée et peu de concurrence locale — valorise un sous-produit aujourd'hui jeté.

Mangue en morceaux conserves verre — débouchés hôtellerie et restauration ; grandes surfaces des grandes agglomérations nationales ; contrainte emballage verre (600 FCFA/bouteille d'un litre) à mutualiser en groupement.

Pour accéder aux circuits formels (supermarchés, export), les critères acheteurs sont incontournables : code FRA (~60 000 FCFA/produit, accompagnement Agropole Sud possible), code barre, hygiène, régularité des volumes, étiquetage conforme. Une formation qualité préalable est indispensable.

Commercialisation différenciée

Le maillon commercialisation offre des opportunités de différenciation réelles dans un marché encore peu structuré :

- **Mangue non gazée comme argument de vente** : la pratique du gazage au carbure de calcium est très répandue mais de plus en plus rejetée par les consommateurs urbains ; la traçabilité et la qualité naturelle constituent un argument fort auprès des supermarchés et de la restauration haut de gamme
- **Stockage frais partagé à la ferme ou en point de collecte** pour étaler les ventes sur la saison et éviter la vente forcée à vil prix aux bana-banas — **capital indicatif** pour une chambre froide partagée entre 5 à 10 producteurs ou GIE : **3 à 8 millions FCFA**
- **Commerce organisé vers marchés non saturés** (Touba, Thiès, Mbour, marchés hebdomadaires ruraux) pendant le pic de production de mai à juillet — pour éviter la vente forcée à bas prix quand l'offre locale dépasse la demande des marchés de proximité.

Services à la filière

Plusieurs créneaux de services émergent directement des goulots d'étranglement documentés de la filière :

- **Transport tricycle/mototricycle** : sortie des mangues des vergers enclavés vers les axes routiers — forte demande documentée (jusqu'à 35 000 FCFA/jour pour la location d'un tricycle) ; **capital indicatif : 1 000 000 à 1 200 000 FCFA**
- **Production et vente d'emballages et étiquettes locaux** : demande existante et non satisfaite en Casamance — dépendance quasi totale vis-à-vis de Dakar ; quelques revendeurs locaux existent mais la qualité et la régularité font souvent défaut — opportunité réelle pour une entreprise de service structurée
- **Maintenance des équipements de transformation** (séchoirs, dépulpeuses, cuves...) : compétence technique quasi absente en Casamance actuellement — créneau à fort potentiel à mesure que le nombre d'unités de transformation augmente

4.4.4. Conditions de réussite

La filière mangue impose ses contraintes à chaque maillon — périssabilité extrême du fruit, pression phytosanitaire, fenêtre de campagne courte, dépendance logistique vis-à-vis de Dakar. Les conditions de réussite varient selon le positionnement choisi, mais toutes partagent un dénominateur commun : la maîtrise du temps. En production comme en transformation, les décisions se prennent vite et les erreurs coûtent cher.

Production et services agricoles

Se positionner sur la production ou les services agricoles dans la filière mangue suppose une connaissance fine du terrain casamançais — ses variétés, ses ravageurs, ses contraintes foncières et ses fenêtres d'intervention. Plusieurs compétences sont incontournables :

- **Maîtrise du calendrier et de la pression phytosanitaire** : la fenêtre de récolte exploitable sans risque phytosanitaire majeur se ferme rapidement — à partir de mi-juillet, avec l'installation des fortes pluies, la mouche des fruits arrive en puissance et contamine massivement les vergers. Anticiper les volumes disponibles par variété et par zone, planifier les récoltes et les livraisons avant cette fenêtre, et savoir décider d'arrêter l'approvisionnement en matière première lorsque le taux d'infestation devient trop élevé sont des compétences clés pour tout acteur de la filière — transformateur comme prestataire de services.
- **Compétences techniques pour les services agricoles** : techniques d'élagage et de taille des manguiers — réduire la hauteur sans stresser l'arbre, le risque de fusariose post-élagage étant documenté ; connaissance des variétés et de leurs caractéristiques par usage (commercialisation fraîche, séchage, jus, vinaigre) ; identification visuelle des symptômes phytosanitaires (mouche, fusariose, anthracnose) et connaissance des méthodes de lutte intégrée ; techniques de greffage pour le renouvellement des vergers.
- **Accompagnement possible** : formation ISRA/ANCAR sur les techniques arboricoles et la lutte phytosanitaire ; mise en réseau avec COPEX Sud, APAD et les unions de producteurs pour l'accès collectif aux intrants et la mutualisation des actions de lutte ; accès au financement pour les clôtures, l'irrigation et le matériel de traitement (DER/FJ, FNDASP, Agropole Sud).

Transformation

La transformation de la mangue est le maillon le plus créateur de valeur mais aussi le plus exigeant techniquement — chaque produit obéit à des principes de conservation distincts qu'il faut maîtriser avant de se lancer. Les conditions suivantes sont à réunir avant toute mise en production :

- **Comprendre la périssabilité de la mangue** — prérequis absolu : la mangue fraîche est un produit humide à haute teneur en eau, très périssable, qui peut s'altérer en moins de 24 heures à température ambiante. Chaque technique de transformation repose sur un ou plusieurs principes de conservation distincts qu'il faut maîtriser avant de se lancer :
 - Mangue séchée : maîtriser l'activité de l'eau (Aw). En dessous de 0,6, la croissance microbienne est bloquée ; un produit insuffisamment séché fermente ou moisit rapidement ; bien conditionné, le produit se conserve 6 à 12 mois ;
 - Jus, nectars, confitures, morceaux en conserve : conservation par traitement thermique (pasteurisation) couplé au pH — le jus de mangue est naturellement acide (pH 3,5 à 4,5) ; maîtriser les barèmes de traitement thermique, ainsi que le conditionnement à chaud en récipient étanche, est critique — une erreur peut entraîner fermentation ou contamination ;

- Purée surgelée : maintien de la chaîne du froid en dessous de -18°C — toute rupture dégrade irrémédiablement le produit ; exige rigueur logistique et équipements fiables ;
- Vinaigre de mangue : fermentation acétique contrôlée — maîtrise de la teneur en alcool initiale, de la température de fermentation et de la concentration finale en acide acétique.
- **Se spécialiser avant de diversifier** : les produits issus de la mangue sont très différents les uns des autres — équipements, procédés, paramètres de contrôle, emballages, durées de conservation et débouchés sont propres à chaque produit. Vouloir tout faire sans maîtrise des procédés est le principal facteur d'échec — mieux vaut maîtriser un ou deux produits avant de diversifier. La mangue séchée est le point d'entrée recommandé : procédé le plus accessible, demande internationale documentée.
- **Accès sécurisé à la matière première** : les meilleures variétés (Kent, Keitt) sont captées en priorité par les exportateurs ; les variétés locales et catégories 2 font l'objet d'une concurrence croissante entre transformateurs locaux. Sans contrats d'approvisionnement signés avec les producteurs en début de campagne, un transformateur YITO risque de se retrouver sans matière première ou contraint d'acheter à des prix non anticipés — sceller des partenariats formels avec les producteurs est une condition sine qua non avant de démarrer.
- **Maîtrise de la logistique de récolte et de transport** : la mangue continue de mûrir après récolte et peut se dégrader en moins de 24 heures si mal manipulée. L'état de maturité au moment de la récolte est déterminant (degré Brix, fermeté) — récolter trop tôt ou trop tard compromet la qualité du produit transformé. Les chocs mécaniques lors du transport accélèrent la dégradation — conditionnement adapté (cagettes, pas de sacs en vrac), camions sans surcharge, idéalement ventilés, et transports planifiés aux heures les moins chaudes.
- **Maîtrise des emballages** : sachet alimentaire étanche ou doypack pour la mangue séchée (imperméabilité à l'eau et à l'air indispensable pour maintenir l'Aw) ; bocaux verre ou bouteilles PET pour les jus et confitures — le verre est préféré mais coûteux (600 FCFA/bouteille d'un litre) ; la dépendance vis-à-vis de Dakar pour les emballages de qualité impose d'anticiper les commandes groupées plusieurs semaines avant la campagne.
- **Certifications** — barrière à l'entrée à anticiper dès le business plan : code FRA obligatoire pour commercialiser (~60 000 FCFA/produit analysé) — accompagnement Agropole Sud disponible et documenté ; code barre nécessaire pour les grandes surfaces ; accompagnement qualité COLEAD/FFM+ disponible (exemple Ofrutti, 2025).
- **Accompagnement possible** : formation procédés agroalimentaires et hygiène (LTAEB Bignona, ISEP Bignona, ITA) ; appui certification (Agropole Sud) ; structuration en GIE pour achats groupés d'emballages (CAC) et négociation de la matière première avec les producteurs ; accès au financement des équipements (DER/FJ, 3FPT, FNDASP).

Services à la filière

Les services à la filière mangue sont directement conditionnés par la brièveté de la campagne et la périssabilité du fruit — fiabilité et réactivité sont les deux qualités les plus recherchées. Quelques points clés à maîtriser :

- **Transport et logistique** : connaissance fine des itinéraires et des accès aux vergers enclavés — compétence clé, surtout en saison des pluies où les pistes deviennent impraticables ; maîtrise de la manipulation des fruits (pas de chargement en vrac, protection contre les chocs et la chaleur) ; capacité à mobiliser rapidement des volumes, les fenêtres de récolte étant courtes ; entretien régulier du véhicule — une panne en pleine campagne équivaut à une perte sèche.
- **Production d'emballages et étiquettes locaux** : connaissance des normes d'emballage alimentaire (matériaux en contact alimentaire, imperméabilité, résistance) ; capacité à sourcer des matériaux de qualité constante ; réseau de clients transformateurs établi avant de lancer l'activité — la demande existe mais les transformateurs ont besoin de régularité et de qualité, pas seulement de prix bas.

4.4.5. Risques et points de vigilance

La filière mangue cumule des risques à plusieurs niveaux — phytosanitaires, climatiques, logistiques et commerciaux — qui s'alimentent mutuellement et peuvent compromettre une campagne entière en quelques semaines. Les points suivants sont à intégrer dès la conception du projet, quelle que soit la position dans la chaîne de valeur.

Mouche des fruits — risque numéro 1, structurel et croissant

Décrite en section 4.4.1, la mouche des fruits reste le risque le plus immédiat et le plus difficile à maîtriser individuellement. Ce qu'il faut retenir pour la gestion opérationnelle : à partir de mi-juillet, la pression devient maximale et la fenêtre de récolte exploitable se ferme rapidement — tout acteur de la filière, producteur comme transformateur, doit intégrer cette échéance dans sa planification. La lutte individuelle étant structurellement inefficace, la participation aux actions collectives coordonnées (SyRIMAO, ANCAR) n'est pas optionnelle.

Autres problèmes phytosanitaires

D'autres menaces viennent compléter ce tableau :

- Fusariose : présente depuis 2013, elle attaque les fleurs et les jeunes fruits et se propage malgré l'élagage — comme documenté à Bounkiling, où la maladie a réapparu sur les nouvelles pousses après élagage complet du verger
- Anthracnose : maladie fongique aggravée par l'humidité, elle impacte la qualité des fruits en saison des pluies
- Termites : attaquent les troncs, particulièrement dans la région de Kolda
- Singes : ravages documentés à Kolda — le président de la plateforme régionale mangue résume : "on partage la production avec les singes"
- Divagation du bétail : absence de clôtures dans la majorité des vergers — dégâts directs sur les fruits tombés et les jeunes plants

Composante climatique

Le dérèglement climatique affecte la filière à plusieurs niveaux. Les excès pluviométriques certaines années créent des conditions favorables à la fusariose, à l'anthracnose et aux pertes post-récolte par pourriture. La baisse tendancielle des nappes phréatiques — bien documentée dans les Niayes, à surveiller en Casamance avec le développement de

l'irrigation — menace l'accès à l'eau à moyen terme. La salinisation des terres, déjà marquée sur le riz en Basse Casamance et documentée sur des vergers de mangue dans la zone de Fatick, constitue un risque émergent à surveiller.

Pertes post-récolte et logistique défaillante

Les pertes entre 30 et 45 % de la production sont documentées — mais pour les profils YITO positionnés sur la transformation, le risque est encore plus direct : une livraison de matière première dégradée par des chocs mécaniques ou une rupture de la chaîne logistique représente une perte sèche sur le fonds de roulement. Anticiper les transports, exiger un conditionnement adapté (cagettes, pas de vrac) et planifier les livraisons aux heures les moins chaudes sont des réflexes à avoir.

Risques liés à la transformation

La mangue est un produit bien plus sensible et complexe à travailler que les céréales sèches ou les légumineuses. Une mauvaise maîtrise des procédés peut aller de la simple fermentation du produit fini à des contaminations microbiologiques bien plus graves — moisissures toxigènes, développement de pathogènes en conditions anaérobies mal maîtrisées. Trois risques opérationnels s'ajoutent :

- Tension sur l'approvisionnement en matière première : sans contrats signés avec les producteurs, les transformateurs se retrouvent en concurrence directe avec les bana-banas et les gros acheteurs nationaux pour les mêmes volumes
- Dépendance aux emballages importés de Dakar : une rupture d'approvisionnement en pleine campagne arrête la production ; le code FRA est coûteux et long à obtenir — commercialiser sans certification expose aux contrôles
- Tension sur le fonds de roulement : la campagne est courte, les achats de matière première et d'emballages sont concentrés sur quelques semaines — une mauvaise anticipation de trésorerie peut bloquer l'ensemble de l'activité

Concurrence sous-régionale

La concurrence s'exerce sur deux fronts distincts. Sur les marchés locaux et nationaux du frais, les mangues de Guinée Conakry et du Mali occupent les étals dès février-mars — avant la Casamance — anticipant sur les primeurs de la production locale. Sur les marchés internationaux de la mangue séchée, le Burkina Faso est en avance sur la Casamance avec une structuration de la filière séchage plus aboutie et une meilleure maîtrise qualité — concurrence directe sur les marchés export (Europe, États-Unis) qui sont précisément les débouchés les plus porteurs pour les transformateurs YITO.

Foncier et relève agricole

L'accès au foncier est très contraint pour les jeunes — seulement 23 % de jeunes parmi les acteurs enquêtés dans les structures à la base (enquête terrain). Les femmes font face à des contraintes encore plus marquées : rares sont celles qui détiennent du foncier en propre, et celles qui en ont n'ont souvent pas les moyens techniques et financiers de l'exploiter. La tendance à l'exode rural des jeunes vers Dakar ou vers le transport (Jakarta/Thiakthiak) aggrave le déficit de relève. Enfin, la reconversion progressive de manguiers vers les agrumes dans certaines zones de Ziguinchor, face à l'aggravation des problèmes phytosanitaires, entraîne une réduction tendancielle du verger disponible.

Risques pour les services à la filière

- Transport : volatilité du coût du carburant et des pièces détachées comprimant les marges rapidement ; routes et pistes dégradées en saison des pluies allongeant les délais et exposant les fruits à la dégradation en cours de route ; concurrence entre prestataires de transport en haute saison
- Production d'emballages et étiquettes : dépendance vis-à-vis de fournisseurs de matières premières majoritairement importées — vulnérabilité aux ruptures d'approvisionnement et aux variations de prix de change ; demande directement corrélée aux volumes transformés — une mauvaise campagne manguera réduit mécaniquement les débouchés
- Maintenance des équipements : marché très étroit en Casamance — pièces détachées souvent introuvables localement, délais d'approvisionnement depuis Dakar pouvant paralyser une unité en pleine campagne

4.4.6. SWOT orientée insertion YITO — Mangue

FORCES

Filière	Profils YITO
Premier bassin de production national — 50 à 55 % de la production nationale, campagne de 6 mois (la plus longue d'Afrique de l'Ouest) — volume et durée constituent une base d'approvisionnement théoriquement massive	Transformation historiquement portée par les femmes — légitimité sociale, savoir-faire artisanal existant, GIE déjà constitués (Karonghen Muri, Casa Ecologie, Jinaben Yo Aféo...)
Qualité de la mangue casamançaise — usage minimal de produits chimiques, potentiel label bio documenté et reconnu par les producteurs eux-mêmes — argument différenciant sur les marchés premium et export	Mangue séchée : procédé accessible, demande internationale forte (Europe et US), marges documentées (~2 190 FCFA/kg — APAD) — meilleur point d'entrée pour les profils YITO en transformation
Diversité variétale utile : variétés d'exportation (Kent, Keitt) à forte valeur marchande coexistant avec des variétés locales (mangue papaye, mangue pêche, Sierra Léonaise, Diourou) excellentes gustativement et adaptées à la transformation (séchage, jus, vinaigre) — complémentarité des débouchés	Fort potentiel de services non pourvus : transport des vergers aux axes routiers, maintenance équipements, production d'emballages — créneaux accessibles avec capital modéré et forte demande terrain documentée
Désenclavement amélioré par la Transgambienne — délai Casamance-Dakar réduit à 1 journée contre 4-5 jours auparavant — amélioration logistique structurelle	Demande urbaine croissante pour mangue non gazée — opportunité de différenciation commerciale immédiate sans investissement supplémentaire pour les commerçants organisés
Écosystème institutionnel d'appui existant et opérationnel : Agropole Sud, ISRA/CDH Djibélor, ITA, ANCAR, DPV, LTAEB et ISEP Bignona	
Organisations de producteurs structurées à Ziguinchor : COPEX Sud (944 membres), APAD Diouloulou, Union de Karongue/AJAC — cadres de concertation et de mutualisation disponibles	

Pertes post-récolte massives paradoxalement disponibles comme matière première bon marché pour la transformation — mangues déclassées ou invendues constituent un gisement sous-valorisé accessible sans compétition directe avec les exportateurs	
--	--

FAIBLESSES

Filière	Profils YITO
Paradoxe structurant : 50-55 % de la production nationale en Casamance mais seulement 3 % des exportations (433,9 tonnes en 2022) et 2 centres de conditionnement pour toute la zone — sous-équipement criant Domination des variétés locales à faible tenue au transport (52 % de la production) — difficile à commercialiser sur longue distance en frais, pourrissant sur place faute de transformation suffisante Taux de transformation à 2 % seulement — transformation quasi absente à Sédhiou et Kolda malgré une production locale abondante de variétés adaptées Problèmes phytosanitaires non résolus malgré 20 ans d'interventions : mouche des fruits (4 espèces), fusariose, anthracnose — lutte individuelle structurellement inefficace, coordination sous-régionale défaillante Vétusté et hauteur des vergers traditionnels — rendements à 5 t/ha contre 15 t/ha au Burkina Faso ; pertes post-récolte 30 à 45 % ; opérations de récolte dangereuses et coûteuses Dépendance quasi totale vis-à-vis de Dakar pour emballages, étiquettes et certifications — surcoût structurel pour tous les transformateurs Transport inadapté : absence de camions frigorifiques, chocs mécaniques en cours de route, postes de contrôle routier multiplicateurs de coûts	Accès au foncier très contraint pour les jeunes (23 % seulement parmi les acteurs enquêtés) et encore plus limité pour les femmes — maillon production quasi inaccessible sans montage foncier spécifique Tension structurelle sur l'approvisionnement en matière première : meilleures variétés captées par les exportateurs, catégories 2 convoitées par les gros transformateurs nationaux (Lionceau, Ofrutti, Casamançaise, Kirène) — risque de se retrouver sans MP ou à prix non anticipé sans contrats signés en début de campagne Activité de transformation limitée à 3-4 mois de campagne faute d'infrastructures de conservation — sous-utilisation des équipements et revenus saisonniers difficiles à transformer en activité viable à l'année Code FRA (~60 000 FCFA/produit) et certifications — barrière à l'entrée réelle pour les petits transformateurs sans accompagnement

OPPORTUNITÉS

Filière	Profils YITO
Demande internationale structurée et en croissance sur la mangue séchée (Europe et US) et la purée de mangue — débouchés export documentés et sous-exploités par la Casamance Acheteurs nationaux structurants prêts à s'approvisionner localement : Ofrutti, Mandabio, Lionceau, Casamançaise, Kirène, etc. — demande de matière première brute ou transformée (pulpe, purée, morceaux...) existante et non satisfaite par la production casamançaise Marge de productivité et de transformation considérable : de 5 à 30 t/ha techniquement atteignable ; taux de transformation de 2 à 20 % théoriquement réalisable — potentiel de croissance documenté et chiffré aux deux millions Plateforme de transformation en pulpe à Bignona (PPP en cours) — infrastructure structurante pouvant servir d'ancrage pour les transformateurs YITO de la zone Travaux ISRA/CDH Djibélôr sur nouvelles variétés courtes et résistantes — perspectives de renouvellement des vergers réduisant la pression phytosanitaire et les pertes post-récolte Port de Ziguinchor — potentiel d'export direct depuis la Casamance non encore exploité — levier logistique à activer pour réduire la dépendance à Dakar Demande non satisfaite de services agricoles en arboriculture (pépinières, irrigation, clôtures, maintenance équipements) — marché de services à construire avec peu de concurrence locale	La transformation comme réponse directe aux pertes : matière première déclassée accessible à bas coût et sans concurrence avec les exportateurs — opportunité structurelle portée par 30 à 45 % de pertes post-récolte et un taux de transformation national à 2 % La mangue séchée — produit star : procédé accessible, marge de ~2 190 FCFA/kg (APAD), demande internationale forte et structurée — meilleur point d'entrée pour un profil YITO en transformation Sédhiou et Kolda — un espace à investir : transformation embryonnaire malgré une production abondante de variétés locales adaptées — marché local peu saturé, débouchés directs auprès des ménages, restaurants et marchés hebdomadaires Services non pourvus : transport verger/axe routier, maintenance équipements, emballages locaux — créneaux peu capitalistiques à demande corrélée à la croissance de la filière Commercialisation différenciée et niches : mangue non gazée comme argument immédiat sur les circuits premium ; vinaigre de mangue, beurre de noyau et purée comme alternatives solides à la mangue séchée selon le profil et les moyens

MENACES

Filière	Profils YITO
Mouche des fruits : aggravation continue avec le dérèglement climatique — maturation décalée vers l'hivernage = exposition maximale ; 32 interceptions UE en 2022 ; coordination sous-régionale de lutte défaillante — menace existentielle pour l'export Dérèglement climatique : précipitations irrégulières impactant les rendements en phase de fructification ; excès pluviométriques favorisant fusariose et anthracnose ; baisse tendancielle des	Logistique défaillante : chocs mécaniques et chaleur lors du transport peuvent dégrader la matière première avant transformation — perte sèche sur le fonds de roulement pour un petit transformateur Risque de mauvaise maîtrise des procédés de transformation : la mangue est un produit sensible — erreurs sur l'Aw (séchage), le pH ou la pasteurisation (jus, conserves) peuvent mener à des contaminations

nappes phréatiques à surveiller ; salinisation progressive des terres en Basse Casamance pouvant menacer certains vergers à moyen terme Reconversion progressive des manguiers vers les agrumes à Ziguinchor face à l'aggravation phytosanitaire — réduction tendancielle du verger disponible si le problème n'est pas résolu Durcissement des normes phytosanitaires UE — barrière à l'export de plus en plus contraignante pour la mangue fraîche casamançaise dont la pression mouche reste élevée Concurrence sous-régionale sur les marchés internationaux de la mangue séchée : le Burkina Faso notamment, avec une filière séchage plus structurée et une meilleure maîtrise qualité, concurrence directement les transformateurs casamançais sur les débouchés export Europe et US Libéralisation commerciale sous-régionale : mangues de Guinée Conakry, Mali, présentes sur les marchés locaux dès février-mars — perte du statut de "primeur" de la production casamançaise	microbiologiques graves, allant bien au-delà d'une simple perte commerciale Exode rural des jeunes vers Dakar ou le transport urbain — difficulté à constituer et maintenir des équipes stables pour les services agricoles et la transformation Dépendance aux programmes d'appui (DER/FJ, FNDASP, Agropole Sud) pour l'équipement — fenêtres et critères variables, risque de démarrage sans filet si les appuis ne se concrétisent pas dans les délais
--	--

4.5. La filière de l'anacarde

4.5.1. L'anacarde en Casamance

L'anacarde est la filière pivot de la Casamance — et de loin. La région naturelle concentre plus de 95 % de la production nationale de noix brutes (Ministère du Commerce, 2024), pour une production estimée entre 100 000 et 160 000 tonnes par an selon les campagnes, avec une forte variabilité climatique. La campagne 2023 a généré environ 95 milliards FCFA sur l'ensemble de la chaîne de valeur (Ministère du Commerce) ; en 2021, les exportations de Casamance seules atteignaient 82 527 tonnes pour 54,9 milliards FCFA (Service régional du Commerce de Ziguinchor). Comme le résume un opérateur de la filière : "cette filière nourrit la Casamance" (Boubacar Konta, 2023). Elle se distingue pourtant par un paradoxe structurant : malgré des volumes et une qualité reconnus mondialement, l'essentiel de la valeur ajoutée qu'elle génère quitte la région à l'état brut.

Un profil de production différencié par région

Les trois régions de Casamance présentent des profils anacardiens distincts, tant en termes de superficie que de dynamique de développement.

Kolda dispose des plus grandes superficies plantées, avec environ 125 000 hectares estimés. Les vergers familiaux y couvrent de vastes étendues disponibles, offrant le plus fort potentiel de croissance des volumes — les rendements y sont cependant plus faibles qu'à Sédhiou (255 kg/ha contre 280 kg/ha — Ngom, 2017). Sédhiou est la première région productrice en volume : avec environ 110 000 hectares estimés et des rendements supérieurs, elle représenterait plus de la moitié de la production casamançaise selon certaines sources (ORSRE). Les zones clés sont Bounkiling, Goudomp et le département de

Sédhiou, où deux nouvelles lignes de transformation ont été installées à Simbandi Balante en 2024 (PACAS). Ziguinchor, avec environ 50 000 hectares estimés, est contrainte par un taux d'urbanisation élevé (51,1 %) qui limite les superficies disponibles — elle reste néanmoins le hub historique de commercialisation et de transformation de la filière.

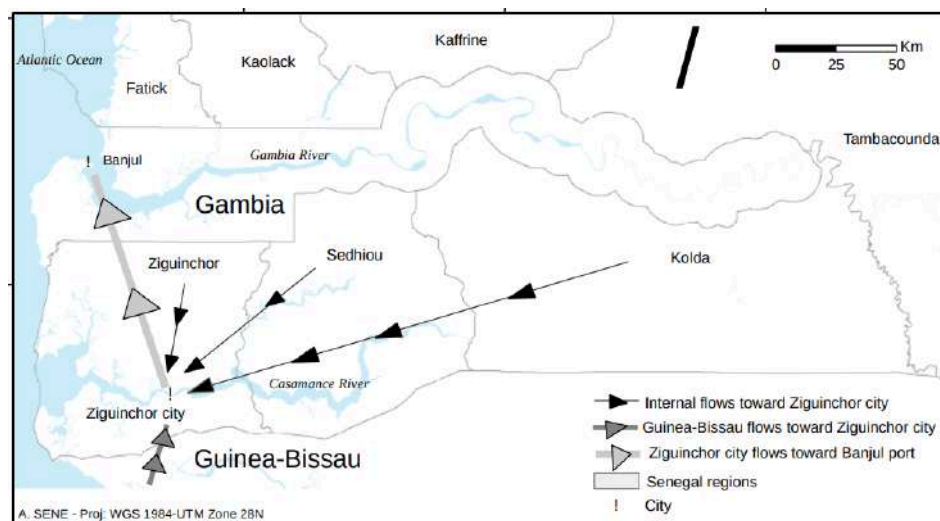
Une qualité reconnue, source d'atouts et de tensions

Le KOR (Kernel Output Ratio — taux de rendement en amandes) de la noix casamançaise figure parmi les meilleurs d'Afrique de l'Ouest, aux côtés de la Guinée-Bissau et de la Gambie. Cette qualité supérieure est explicitement recherchée par les acheteurs indiens et vietnamiens (Agence Ecofin, 2024). Elle constitue à la fois l'atout commercial central de la filière et un facteur de tension sur l'approvisionnement local — les exportateurs asiatiques étant prêts à payer des prix élevés pour sécuriser ces origines, au détriment des transformateurs locaux.

Le paradoxe structurant : une filière qui produit beaucoup mais valorise peu localement

Seulement 3 à 5 % de la production casamançaise est transformée localement — la quasi-totalité part à l'état brut vers l'Inde et le Vietnam. Ce paradoxe se mesure en chiffres : 79 076 tonnes ont été exportées en 2024 pour 52 milliards FCFA, soit une valeur moyenne d'environ 657 FCFA/kg à l'export, alors qu'un kilogramme de noix transformé en amande se vend autour de 8 000 FCFA/kg sur le marché local. L'écart entre ces deux valeurs résume à lui seul l'enjeu de la transformation locale.

Cette situation s'explique en grande partie par la domination des exportateurs indiens et vietnamiens, installés en Casamance depuis les années 1990. Leurs capacités financières sans commune mesure avec les opérateurs locaux leur permettent d'acheter des stocks massifs en quelques semaines, paiement comptant aux collecteurs, captant l'essentiel de la production avant même que les transformateurs locaux puissent s'approvisionner. En 2024, la flambée des prix d'achat bord champ — hausse de plus de 300 % selon certains acteurs (Agence Ecofin) — a mis en difficulté grave plusieurs unités de transformation locales. L'appui public à la transformation locale de l'anacarde reste encore limité au Sénégal, contrairement à la Côte d'Ivoire, au Bénin ou au Burkina Faso (Agence Ecofin, 2024).



Les principaux canaux de distribution de la noix de cajou. Source : SENE, 2019

Deux sous-produits quasi-inexploités

Au-delà de la noix, l'anacardier génère deux sous-produits à fort potentiel de valorisation, aujourd'hui largement perdus en Casamance.

La pomme cajou est le premier. Pour chaque kilogramme de noix produit, l'anacardier génère jusqu'à 8 à 10 fois son poids en pomme — fruit fragile, très riche en vitamine C, potassium et sucres naturels, mais extrêmement périssable, avec une durée de vie de moins de 24 heures après décrochement. En Casamance, l'écrasante majorité est jetée ou laissée pourrir sur place. Pourtant, ce sous-produit peut être transformé en jus, vin, vinaigre, confiture, farine infantile, et même en substitut protéique végétal — la startup casamançaise Nutrivies travaille sur la pomme séchée depuis 2023. Le potentiel national est considérable : le Sénégal pourrait produire jusqu'à 40 millions de litres de jus de pomme cajou annuellement (Le Soleil, avril 2025).

Le CNSL (Cashew Nut Shell Liquid) est le second. Ce liquide brun visqueux contenu dans la coque de la noix est un sous-produit du décortiquage, utilisé dans l'industrie comme matière première pour les revêtements, adhésifs, garnitures de frein et d'embrayage, résines, polymères et composites bio-sourcés — autant d'usages autrefois assurés par des dérivés du pétrole. Le marché mondial du CNSL était valorisé à plus de 3 milliards USD en 2024 avec une croissance annuelle d'environ 7 % (Market Research Future, 2025). En Casamance, ce sous-produit est aujourd'hui soit brûlé dans des conditions artisanales génératrices de fumées toxiques, soit tout simplement perdu.



De gauche à droite : Pomme et noix de cajou ; CNSL.

Des dynamiques institutionnelles en cours

Plusieurs initiatives récentes dessinent un contexte en mouvement pour la filière. L'interdiction d'exporter l'anacarde par voie terrestre, décidée en 2017, a permis de quadrupler les exportations formelles — de 31 871 tonnes en 2018 à 148 443 tonnes en 2023 (Ministère du Commerce). L'Interprofession cajou du Sénégal (ICAS) a été créée en août 2021. Le programme PACAS a installé six lignes modernes de transformation — d'une capacité de 500 kg d'amande par jour par ligne — à Simbandi Balante et à Ziguinchor quartier Cadior en 2024. Le dragage du port de Ziguinchor, financé à hauteur de 21 milliards FCFA, et la mise à disposition de deux bateaux pour le transport de conteneurs améliorent les conditions logistiques d'exportation. La SONACOS a annoncé une entrée dans la filière avec un investissement de 10 à 13 milliards FCFA. L'objectif gouvernemental affiché est d'atteindre 50 % de transformation locale d'ici cinq ans (CRD Ziguinchor, mai 2025) — ambition considérable au regard des 3 à 5 % actuels.

4.5.2. Chaîne de valeur et acteurs

4.5.2.1. *Maillons*

Production et entretien des vergers

La production anacardièrre en Casamance repose quasi-exclusivement sur des plantations familiales, acquises majoritairement par héritage — 60 % des cas selon une enquête menée à Ziguinchor. La superficie moyenne par plantation est de 2,2 ha (DSA/DAPSA, 2023). Les rendements atteignent 1,5 à 2 tonnes par hectare en verger bien entretenu (Modeste et al., 2003), mais les vergers sont souvent peu entretenus faute de moyens et de main-d'œuvre. La campagne de récolte est courte — avril à juillet, soit trois mois — ce qui concentre les flux financiers et logistiques sur une période très resserrée. La structure de propriété est un frein structurel à l'insertion des jeunes et des femmes : 75 % des chefs de ménages producteurs sont des hommes âgés, la propriété étant transmise par héritage masculin dans la grande majorité des cas.

Collecte et commercialisation primaire

Les pisteurs et collecteurs constituent le premier maillon de mise en marché — ils achètent bord champ et constituent des stocks pour revendre aux commerçants ou exportateurs. Le prix bord champ est extrêmement volatile, entièrement déterminé par les forces du marché international : de moins de 200 FCFA/kg en 2001 à 750 FCFA/kg en 2016 (PADEC). Le non-respect des prix par les acheteurs est la première contrainte citée par 32 % des producteurs enquêtés à Ziguinchor. La structure de prix documentée en 2016 illustre la répartition des marges : bord champ 750 FCFA/kg, commission collecteur 15 FCFA/kg, commission commerçant 25 FCFA/kg à l'exportateur.

Transport

La logistique de la filière s'organise en plusieurs échelons : bicyclettes et charrettes des vergers vers les villages, camionnettes de 1 à 4 tonnes vers les centres secondaires, camions de 20 tonnes vers Ziguinchor, puis camions de 30 à 35 tonnes vers les ports d'exportation. Le port de Banjul en Gambie — à 150 km — reste plus proche et moins coûteux que Dakar à 430 km, même si le port de Ziguinchor est en cours de réhabilitation. Les routes secondaires en mauvais état et la multiplication des postes de contrôle alourdissent les coûts : droits de douane de 40 000 FCFA par camion de 35 tonnes, frais police et gendarmerie de 5 000 à 15 000 FCFA par camion, taxe communale d'environ 200 FCFA par sac soit 15 000 FCFA par commune traversée.

Exportation brute

Entre 95 et 97 % de la production part à l'état brut, principalement vers l'Inde et le Vietnam via les ports de Banjul et de Ziguinchor. En 2024, 79 076 tonnes ont été exportées pour plus de 52 milliards FCFA (Ministère du Commerce, 2024). Les exportateurs asiatiques dominent ce maillon grâce à des capacités financières leur permettant de constituer des stocks massifs avant même le début de la campagne — captant l'essentiel de la production disponible avant que les transformateurs locaux puissent s'approvisionner.

Transformation de la noix

C'est le maillon le plus sous-développé de la filière — seulement 3 à 5 % de la production est transformée localement (Agence Ecofin, 2024 ; APAnews, 2025). Le procédé comprend

cinq étapes : étuvage à la vapeur environ une heure à 115°C, cassage de la coque, décortilage, séchage de l'amande, pelage de la pellicule. Le ratio de transformation est de 4 kg de noix brutes pour 750 g d'amande. L'économie du procédé est pourtant favorable : en 2016, 4 kg de noix brutes à 750 FCFA/kg représentaient 3 000 FCFA de matière première pour produire 750 g d'amande vendus environ 6 000 FCFA — soit une marge brute d'environ 3 000 FCFA avant charges (PADEC). La transformation artisanale manuelle est rentable à petite échelle — c'est d'ailleurs le modèle historique de l'industrie cajou en Inde, portée par des milliers de petites unités manuelles avec 90 % de femmes. Des lignes semi-mécanisées légères de 100 à 200 kg par jour existent sur le marché — fabrication chinoise ou indienne — à des coûts accessibles en groupement. Le véritable goulot d'étranglement n'est pas la rentabilité du procédé mais l'accès au capital pour constituer les stocks de matière première pendant les trois mois de campagne.

Transformation de la pomme cajou

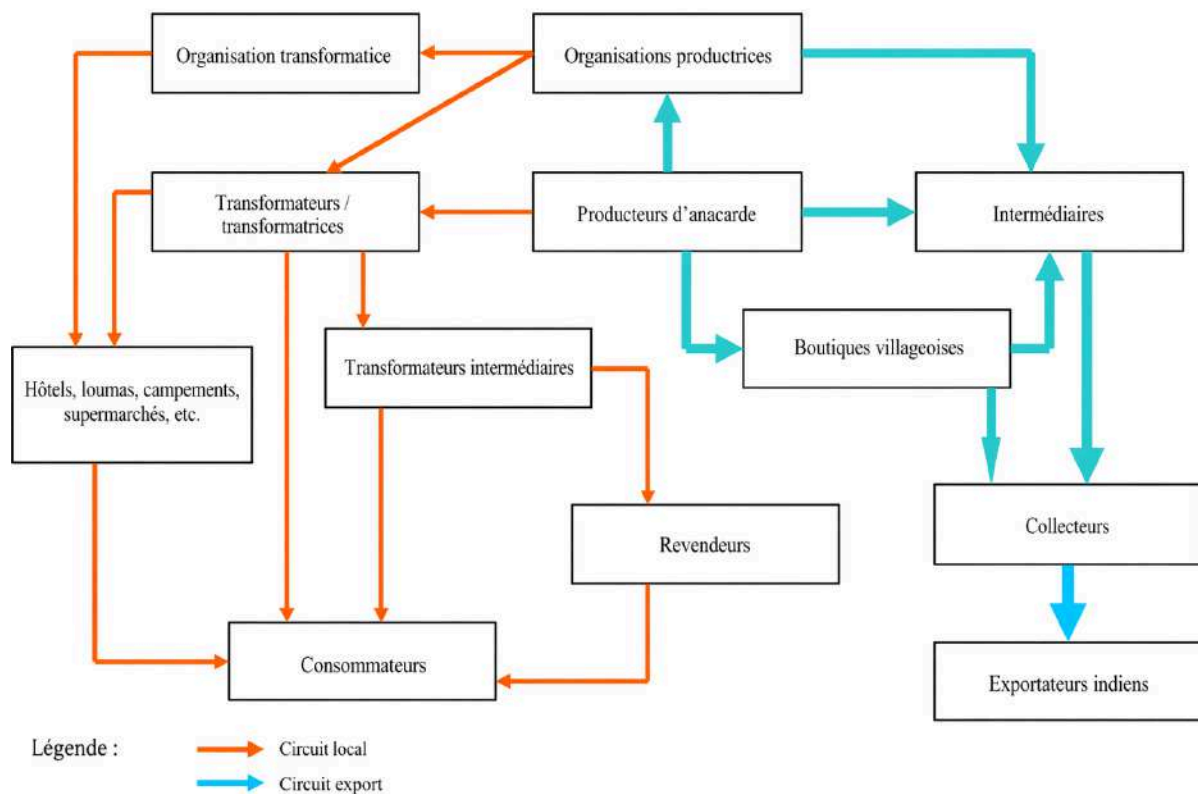
Ce maillon est quasi-inexistant en termes de valorisation commerciale formelle — l'essentiel de la pomme cajou pourrit sur place faute de débouchés. Quelques GIE de femmes, principalement des communautés Mancagne et Manjacque, produisent traditionnellement du vin de palme artisanal pour la consommation locale immédiate — produit non conditionné, non pasteurisé, vendu à très faible prix en circuit ultra-local. Les chiffres mentionnant "20 % transformés" dans certaines sources incluent cette pratique domestique informelle, qui ne constitue pas une activité commerciale structurée. La transformation formelle reste marginale — le jus pasteurisé conditionné se vend autour de 1 100 FCFA/litre sur le marché local (PADEC). Le potentiel est pourtant immense : pour chaque kilogramme de noix produit, l'anacardier génère 8 à 10 fois son poids en pomme cajou, aujourd'hui massivement perdue.

CNSL (Cashew Nut Shell Liquid)

Le CNSL est le liquide brun visqueux contenu dans la coque de la noix — sous-produit direct de la transformation, actuellement brûlé lors de la cuisson artisanale des coques, générant des fumées acres et toxiques pour les opérateurs. Des solutions low-tech développées en Afrique de l'Ouest permettent désormais de valoriser partiellement ce sous-produit via des équipements simples, sans recourir à des installations industrielles lourdes. Le marché mondial du CNSL était estimé à environ 3 milliards USD en 2024, avec une croissance annuelle de 7 % (Market Research Future, 2025), principalement tiré par les usages industriels : garnitures de frein et d'embrayage, adhésifs, résines et peintures bio-sourcées.

Commercialisation des amandes

Les amandes transformées localement s'écoulent sur plusieurs circuits : marchés locaux à Ziguinchor, Dakar et Mbour ; supermarchés nationaux ; et un réseau de revendeurs ambulants dans les grandes villes particulièrement actif — à Dakar, des grossistes achètent en quantités significatives et redistribuent en micro sachets de 20, 50 ou 100 grammes, écoulés dans les embouteillages et sur les marchés urbains, circuit peu visible mais important en volume. Les marchés internationaux — Europe, Amérique du Nord, Asie — constituent le débouché à plus forte valeur. Le prix de l'amande transformée s'établit autour de 8 000 FCFA/kg sur le marché local (SCPL PAOA).



Représentation schématique des maillons de la chaîne de valeurs anacarde. Source : NDIAYE, 2014

4.5.2.2. Acteurs

La filière anacarde casamançaise met en présence des acteurs aux logiques et aux poids très différents — des exploitations familiales dispersées sur des centaines de milliers d'hectares, des exportateurs asiatiques disposant de capacités financières très supérieures aux opérateurs locaux, et entre les deux, un tissu de transformateurs locaux fragilisé et assez peu organisé.

Producteurs

Les premières plantations d'anacardier au Sénégal remontent à la période coloniale, initialement introduites pour diversifier le régime alimentaire des populations rurales ; depuis les indépendances, l'État a promu l'anacardier pour lutter contre les feux de brousse et l'érosion des sols. L'espèce a ainsi été utilisée comme pare-feu vert, haies vives dans les forêts classées, périmètres de reboisement et plantations d'enrichissement (Samb et al., 2018). Ses débouchés commerciaux n'ont vraiment mobilisé les populations qu'avec l'arrivée des exportateurs indiens vers les années 1990. De cette histoire découle une réalité souvent mal appréhendée : les anacardiens casamançais ne se trouvent pas uniquement dans des exploitations agricoles formelles — ils sont aussi présents en lisière de forêts classées, en bandes pare-feu et en plantations de reboisement, ce qui complique les estimations de superficie. Les exploitations familiales proprement dites comptent environ 130 000 producteurs au niveau national sur 300 000 ha (CICC, 2025), pour une superficie

moyenne de 2,2 ha par plantation (DSA/DAPSA, 2023). La Casamance concentre ~95 % de la production nationale, soit environ 285 000 ha au total — exploitations familiales, pare-feux et reboisements confondus — répartis principalement entre Kolda, Sédhiou et Ziguinchor.

Collecteurs et pisteurs : intermédiaires locaux entre producteurs et commerçants ou exportateurs — commission de 15 FCFA/kg documentée en 2016.

Exportateurs asiatiques : opérateurs indiens et vietnamiens installés principalement à Ziguinchor depuis les années 1990 — contrôlent l'essentiel du circuit d'export brut grâce à des capacités financières très supérieures aux opérateurs locaux. Leur présence a dynamisé la filière et fait monter les prix bord champ, mais a également verrouillé la captation de la valeur ajoutée hors du territoire.

Transformateurs locaux en Casamance : la transformation locale reste un maillon peu développé — environ 20 unités recensées au total, dont 4 semi-industrielles et 16 artisanales (PADEC/Sène, 2019) — le seuil semi-industriel correspondant à 10-15 tonnes d'amandes par mois pendant 10 mois sur 12. Parmi les unités identifiées et documentées :

- GIE Beycounda (Ziguinchor) — unité semi-industrielle
- SCPL PAOA (Ziguinchor) — unité semi-industrielle, ~150 employés à son apogée, en grande difficulté depuis 2024 (quasi-disparition de la chaîne de transformation selon Sud Quotidien, août 2024)
- URSY (Ziguinchor)
- GIE Bokk Diom (Ziguinchor)
- Univers Casa Bio (Ziguinchor)
- Balantacounda Service (Goudomp, Sédhiou)
- GIE Dia Counda (Goudomp, Sédhiou)

Transformateurs nationaux hors Casamance : SENAR (Dakar), UTAS (Sokone), Fass Diom (Thienaba), Anafom (Thienaba).

Acteurs innovants :

- Nutrivies (Ziguinchor, fondée en 2023) — pomme cajou séchée comme substitut protéique végétal ; lauréate AICCRA GSAC et Netherlands Trust Fund V ; documentée par le CGIAR (juillet 2025) ;
- Casamance Bio — export d'amandes vers l'Europe en circuit court, à prix équitable pour les producteurs ;
- Cashewmeetly — marque internationale développée avec une coopérative féminine de Ziguinchor pour la pomme cajou séchée, marché végane international.

Appui institutionnel : PACAS (6 lignes modernes de transformation installées ou en cours à Simbandi Balante et Ziguinchor Cadior, 2024) ; Agropole Sud ; SONACOS (investissement de 10 à 13 milliards FCFA annoncé) ; ICAS (interprofession cajou du Sénégal) ; COFAC (concertation régionale des filières agricoles de Casamance).

Débouchés potentiels : marchés locaux et urbains incluant le réseau de revendeurs ambulants en micro sachets à Dakar et Mbour ; supermarchés nationaux ; marchés export Europe (cajou bio, amandes certifiées) et Asie ; industrie CNSL (marché mondial ~3 milliards USD) ; marché vegan et végétarien international via la pomme cajou séchée ; hôtels, restaurants et campements pour les amandes et produits dérivés.

4.5.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes

La filière anacarde offre des points d'entrée à plusieurs niveaux de la chaîne de valeur, mais avec des profils de risque et de capital très différents selon le maillon. La production à proprement parler est peu accessible aux jeunes sans foncier ni capital ; c'est sur la collecte organisée, la transformation et les sous-produits que se trouvent les opportunités les plus réalistes pour les profils YITO.

Production — un maillon à aborder avec prudence

Comme pour la mangue, la production directe nécessite du foncier et une longue attente avant l'entrée en production — trois à cinq ans pour un verger d'anacardier. Ce maillon est peu adapté aux jeunes sans terres ni capital. L'opportunité plus réaliste se situe dans l'entretien et la réhabilitation de vergers existants pour des propriétaires âgés ou absents : élagage, traitement, nettoyage des sous-bois, protection contre les feux de brousse. La récolte saisonnière organisée constitue un autre point d'entrée accessible — des équipes de cueilleurs peuvent vendre leur prestation aux producteurs sur les trois mois de campagne (avril-juillet), sans capital propre. Le capital indicatif pour une activité d'**entretien de verger** existant est **estimé entre 200 000 et 500 000 FCFA** selon la surface.

Collecte et commercialisation organisée

La structuration en groupements de collecteurs permet de négocier les prix avec les commerçants et d'éviter la vente individuelle à des conditions défavorables. Un stockage tampon de courte durée — sacs de jute, hangar simple — permet d'arbitrer les prix en attendant de meilleures conditions de marché. L'opportunité de différenciation la plus accessible reste le tri et le calibrage soigneux de la noix : la qualité KOR est un critère d'achat déterminant pour les meilleurs acheteurs, et cette compétence est accessible sans investissement lourd. Le capital indicatif pour cette activité — sacherie, matériel de tri, location de stockage — est **estimé entre 300 000 et 800 000 FCFA**.

Transformation de la noix — le maillon central pour les profils YITO

La transformation artisanale de la noix en amande est le maillon le plus structurant pour les profils YITO. Le procédé en cinq étapes — étuvage, cassage, décorticage, séchage, pelage — est accessible aussi bien aux femmes qu'aux jeunes, sans distinction de maillon. Le ratio de transformation est de 4 kg de noix brutes pour 750 g d'amande, pour une marge brute documentée d'environ 3 000 FCFA par 4 kg avant charges (SCPL PAOA/PADEC). Le pelage à sec de la pellicule est particulièrement adapté à une organisation en petites unités manuelles — c'est d'ailleurs le modèle indien, où des milliers de petites unités portées à 90 % par des femmes fonctionnent de manière rentable sur les marchés locaux.

La contrainte majeure n'est pas technique mais financière : l'accès au capital pour acheter des stocks pendant les trois mois de campagne est le principal goulot d'étranglement de la

filière face aux exportateurs asiatiques. Des équipements de transformation adaptés aux petites unités sont disponibles auprès de fabricants asiatiques — Inde, Chine, Vietnam — à des coûts plus accessibles que les équipements européens. Le capital indicatif pour une unité artisanale en GIE est le suivant :

- Cuiseur vapeur simple : 1,1 à 2,1 M FCFA
- Décorticage semi-manuel : 350 000 à 840 000 FCFA ; motorisé léger : 1,1 à 2,1 M FCFA
- Séchoir à plateaux : 840 000 à 2,1 M FCFA
- Torréfacteur tambour : 700 000 à 1,2 M FCFA
- Total indicatif : 3,0 à 7,5 M FCFA selon le niveau d'équipement retenu — peut être plus faible en optant pour des équipements de plus petite capacité

Transformation de la pomme cajou — un maillon quasi-vierge à fort potentiel

La pomme cajou est aujourd'hui massivement perdue en Casamance, alors qu'elle représente pour chaque kilogramme de noix produit 8 à 10 fois son poids en fruit transformable. Plusieurs voies de valorisation sont accessibles aux profils YITO, selon le niveau d'investissement et de compétence disponible :

- Jus de pomme cajou pasteurisé : prix de vente autour de 1 100 FCFA/litre sur le marché local (PADEC) ; très riche en vitamine C et potassium — argument nutritionnel fort. La contrainte majeure est la périssabilité extrême du fruit — moins de 24 heures après décrochement — qui impose une proximité totale avec les vergers et une logistique de collecte rapide. Capital **indicatif** pour une unité artisanale (presse, pasteurisateur, conditionnement) : **2 à 5 M FCFA**. Les vergers doivent être identifiés et contractualisés avant la campagne.
- Vin artisanal de cajou : pratique traditionnelle des femmes Mancagne et Manjacque — savoir-faire existant, débouchés locaux immédiats. Le prix brut est d'environ 100 FCFA/litre, mais la valeur ajoutée peut être significativement améliorée par le conditionnement et la pasteurisation.
- Vinaigre de pomme cajou : filière embryonnaire à fort potentiel — le modèle développé par Waaré Production sur la mangue est transposable.
- Pomme cajou séchée comme substitut protéique végétal : niche émergente sur le marché vegan et végétarien international — Nutrivies, fondée à Ziguinchor en 2023, constitue le modèle de référence local documenté (CGIAR, juillet 2025).

Valorisation du CNSL — une niche technique à fort potentiel

La valorisation du CNSL (Cashew Nut Shell Liquid), sous-produit aujourd'hui largement perdu ou brûlé, représente une opportunité sur un marché mondial estimé à plus de 3 milliards USD en 2024. Contrairement à une vision strictement industrielle, des solutions d'extraction à petite échelle ont été testées avec succès au Burkina Faso, via des unités de carbonisation simples et peu coûteuses permettant de produire du charbon tout en récupérant une fraction du CNSL (jusqu'à ~20 %) . Ces approches ouvrent des perspectives pour des modèles décentralisés adaptés aux profils YITO, sous réserve d'un accompagnement technique et de précautions sanitaires.

Services à la filière

Plusieurs créneaux de services génèrent une demande régulière pendant et autour de la campagne, sans passer par la production ou la transformation directe :

- Transport inter-vergers et vers les points de collecte : forte demande concentrée sur les trois mois de campagne (avril-juillet).
- Sacherie et conditionnement : fabrication ou revente de sacs de jute — demande régulière et peu satisfaite localement.
- Maintenance des étuveuses et équipements de transformation : compétence technique encore peu présente en Casamance, à développer à mesure que le parc d'équipements s'étoffe.

4.5.4. Conditions de réussite

La filière anacarde concentre ses exigences techniques et financières sur une fenêtre de trois à quatre mois — la campagne d'avril à juillet — pendant laquelle tous les acteurs sont en compétition simultanée pour les mêmes volumes. Les conditions listées ci-dessous valent pour la transformation, les services agricoles et les services à la filière.

Production et services agricoles

Les opportunités de services aux vergers — entretien, réhabilitation, récolte — reposent sur des compétences techniques spécifiques qu'il convient d'acquérir avant de proposer la prestation :

- Compétences techniques indispensables : maîtrise des techniques d'élagage et de taille des anacardières ; identification visuelle des symptômes phytosanitaires et connaissance des méthodes de lutte intégrée ; techniques de greffage pour le renouvellement des vergers.
- Accompagnement et appui : se former auprès de l'ISRA et de l'ANCAR sur les techniques arboricoles ; se mettre en réseau avec les organisations de producteurs pour accéder collectivement aux intrants ; mobiliser les dispositifs de financement disponibles — DER/FJ, FNDASP, Agropole Sud — pour l'acquisition de clôtures et de matériel de traitement.

Transformation

La transformation est le maillon le plus exigeant en termes de capital, de compétences techniques et de réseau. Plusieurs conditions doivent être réunies simultanément pour qu'une unité soit viable :

- **Accès à la matière première — enjeu structurant** : la tension sur l'approvisionnement en noix brutes est réelle — la campagne courte concentre la demande de tous les acteurs simultanément, exportateurs asiatiques inclus. La contractualisation en amont avec des producteurs partenaires est un levier important — pas nécessairement exclusif, mais qui sécurise une partie de l'approvisionnement à des conditions négociées avant la flambée saisonnière des prix. Le réseau de relations avec les producteurs, les GIE et les organisations locales est un actif stratégique à construire dès le départ — il est difficilement compensable par d'autres moyens.
- **Gestion du capital de campagne** : la campagne dure trois mois mais la transformation peut s'étaler sur une période plus longue si des stocks sont constitués — ce qui nécessite un fonds de roulement anticipé. L'accès au crédit de campagne — DER/FJ, FNDASP, banques agricoles partenaires — est à mobiliser idéalement avant le démarrage de la campagne. Une montée en puissance progressive —

commencer sur de petits volumes, réinvestir les marges — est une alternative réaliste pour les unités qui démarrent sans accès immédiat au crédit.

- **Compétences techniques clés** : maîtrise du processus d'étuvage — température et durée de cuisson à la vapeur déterminantes pour la qualité de l'amande, la sur-cuisson rendant l'amande friable et la sous-cuisson rendant la coque difficile à casser ; technique de cassage sans briser l'amande — l'amande entière vaut significativement plus que les morceaux ; connaissance du KOR, critère qualité central pour accéder aux meilleurs acheteurs ; maîtrise de la torréfaction — température et durée conditionnent la couleur, le goût et la durée de conservation du produit fini. Pour la pomme cajou spécifiquement : logistique de collecte ultra-réactive indispensable — la pomme se dégrade en moins de 24 heures après décrochement ; sans chaîne du froid viable, la seule solution est d'avoir des accords préalables avec les producteurs pour être alerté dès la récolte et collecter immédiatement. La proximité géographique des vergers est une condition incontournable.
- **Équipements essentiels** : cuiseur vapeur ; outils de décorticage semi-manuels ou motorisés légers selon le volume ; séchoirs à plateaux pour l'amande décortiquée ; torréfacteur à tambour pour la finition et la mise en valeur commerciale. Pour la pomme cajou : presse à jus, pasteurisateur, matériel de conditionnement.
- **Contractualisation et réseau producteurs** : au-delà de l'équipement et du capital, ce sont souvent les relations de confiance avec les producteurs qui font la différence entre une unité qui s'approvisionne régulièrement et une qui peine à trouver de la matière première en campagne. Investir du temps pour construire ce réseau — visites de vergers, participations aux réunions d'organisations de producteurs, petits achats préalables pour établir la relation — est une condition de réussite à part entière.
- **Certifications et accès aux marchés formels** : une hygiène alimentaire de base est indispensable pour les marchés locaux structurés ; pour les marchés urbains et l'export, des certifications spécifiques peuvent être requises — se rapprocher de l'ICAS et de l'Agropole Sud pour identifier les exigences selon le marché cible.
- **Accompagnement** : formation technique en transformation auprès de l'ITA et de l'Agropole Sud ; accès au financement de campagne via le DER/FJ et le FNDASP ; appui à la mise en réseau avec l'ICAS et la COFAC ; appui au marketing et à l'accès aux circuits de distribution via l'ASEPEX.

Services à la filière

Chacun des créneaux de services identifiés repose sur des conditions spécifiques à anticiper avant le démarrage de la campagne :

- **Transport** : connaissance fine des itinéraires d'accès aux vergers — certaines pistes deviennent difficiles en saison des pluies ; maîtrise de la manipulation des sacs de noix pour éviter humidité et contaminations ; entretien régulier du véhicule — une immobilisation en pleine campagne entraîne des pertes directes pour les clients.
- **Sacherie et conditionnement** : connaissance des normes de conditionnement pour la noix brute ; capacité à sourcer des matériaux de qualité constante ; réseau de clients transformateurs et collecteurs établi avant le démarrage de la campagne.

- **Maintenance des équipements** : compétences techniques sur les équipements de transformation — cuiseurs, décortiqueuses, séchoirs, torréfacteurs — acquises par formation pratique préalable ; capacité à sourcer des pièces détachées auprès d'un réseau de fournisseurs fiables — un atout concret en cas de panne en pleine campagne.

4.5.5. Risques et points de vigilance

La filière anacarde concentre ses principaux risques sur une fenêtre de quelques semaines — la campagne d'approvisionnement — pendant laquelle une décision mal prise ou un aléa climatique peut compromettre l'ensemble d'une saison. Les points de vigilance ci-dessous sont à intégrer dès la conception du projet :

- **Tension structurelle sur l'approvisionnement en noix brutes** : la campagne courte d'avril à juillet concentre la demande de tous les acteurs simultanément. Les exportateurs asiatiques disposant de capacités financières importantes peuvent constituer des volumes significatifs très rapidement, créant une pression sur les prix et les volumes disponibles pour les transformateurs locaux. En 2024, la flambée des prix d'achat a mis en difficulté plusieurs unités de transformation, dont la SCPL PAOA. Sans mécanisme de régulation en faveur de la transformation locale — prélèvement sur l'export brut, accès prioritaire des transformateurs nationaux — cette tension risque de perdurer. Le Sénégal reste l'un des rares pays producteurs sans politique publique de ce type (Agence Ecofin, 2024).
- **Variabilité climatique — risque sur les volumes** : l'anacardier nécessite une saison sèche pour déclencher sa floraison, qui intervient de décembre à mars-avril. Un excès de chaleur pendant cette période peut compromettre la fructification et réduire drastiquement les volumes — cas documenté en 2024, où une vague de chaleur en mars-avril a conduit à une production inférieure à 100 000 tonnes contre 160 000 tonnes en 2023 (Agence Ecofin). La variabilité interannuelle est forte — les transformateurs doivent intégrer ce risque dans leur planification financière et ne pas dimensionner leur outil sur une année exceptionnelle.
- **Risques climatiques à moyen terme** : baisse tendancielle des précipitations pouvant affecter les rendements à long terme ; risque émergent de baisse des nappes phréatiques dans les zones où l'irrigation se développe ; feux de brousse constituant une menace directe sur les vergers, citée par 9 % des producteurs enquêtés comme contrainte principale (enquête Ziguinchor).
- **Risque qualité à la transformation** : chaque maillon du procédé est un point de perte potentielle si la compétence technique n'est pas acquise. Un décortilage mal maîtrisé produit des amandes brisées — qui valent significativement moins que les amandes entières sur tous les marchés. Un étuvage insuffisant rend la coque difficile à casser et dégrade le rendement ; un étuvage excessif rend l'amande friable. Une mauvaise maîtrise de la torréfaction altère la couleur, le goût et la durée de conservation du produit fini.
- **Périssabilité extrême de la pomme cajou** : moins de 24 heures séparent le décrochement de la dégradation. Sans logistique de collecte ultra-réactive et équipements disponibles immédiatement, la matière première est perdue. En l'absence de chaîne du froid viable à ce stade, la seule protection est l'anticipation organisationnelle — un équipement en panne en pleine collecte équivaut à une perte totale de la journée.

- **Foncier et relève agricole** : les plantations sont propriété des hommes âgés — âge moyen des producteurs de 50 ans, 94 % d'hommes (DSA/DAPSA, 2023). L'accès au foncier reste très contraint pour les jeunes et les femmes. Le risque de dépérissement progressif des vergers faute de reprise par la génération suivante est documenté — problème de relève agricole qui concerne directement les approvisionnements futurs des unités de transformation.
- **Risques de marché** : le prix international de la noix brute est très volatil, déterminé par les marchés asiatiques sans mécanisme de régulation interne au Sénégal. La dépendance aux acheteurs asiatiques pour l'export brut expose la filière à tout désengagement ou réorientation de leur part. Sur le marché local, un risque de saturation existe si plusieurs unités de transformation se développent simultanément sans structuration préalable des débouchés.
- **CNSL — risque sanitaire si mal géré** : le CNSL est corrosif au contact de la peau ; les fumées générées par la cuisson artisanale des coques sont toxiques pour les opérateurs. Ce point est souvent négligé dans les unités artisanales existantes. Formation et équipements de protection sont indispensables avant tout démarrage — ce n'est pas un détail technique mais une condition de sécurité des travailleurs.

4.5.6. SWOT orientée insertion YITO — Anacarde

FORCES

Filière	Profils YITO
Filière structurante de l'économie casamançaise — campagne 2023 : ~95 milliards FCFA générés sur l'ensemble de la chaîne de valeur (Ministère du Commerce, 2023) ; revenus directs pour des milliers de ménages ruraux des trois régions Qualité de la noix casamançaise reconnue mondialement — KOR parmi les meilleurs d'Afrique de l'Ouest, aux côtés de Guinée-Bissau et Gambie — prime qualité sur les marchés internationaux Rentabilité de la transformation documentée à petite échelle — modèle indien : milliers de petites unités manuelles à 90 % féminines, rentables sur les marchés locaux ; ratio marge brute ~3 000 FCFA pour 4 kg de noix traitées (PADEC) Pomme cajou : gisement quasi-inexploité et accessible — 8 à 10 fois le poids de la noix disponible par arbre, gratuitement ou à coût marginal ; potentiel de 40 millions de litres de jus annuellement (Le Soleil, 2025) CNSL : sous-produit à haute valeur industrielle — marché mondial ~3 Mds USD en 2024, croissance ~7 %/an — aujourd'hui majoritairement perdu ou brûlé, mais valorisable	Transformation artisanale de la noix accessible — procédé en 5 étapes ; équipements de petite capacité disponibles à des coûts accessibles en groupement Collecte et tri soignés de la noix : compétence immédiatement valorisable, peu capitalistique — différenciation qualité (KOR) accessible sans investissement lourd Pomme cajou : maillon quasi-vierge localement — peu de concurrence, savoir-faire traditionnel (vin artisanal) existant chez les femmes Mancagne et Manjacque comme base de départ Acteurs innovants locaux comme modèles de référence : Nutrivies (protéine végétale), Cashewmeetly (marché végane international), Casamance Bio (export amandes équitables)

via des solutions à petite échelle déjà testées en Afrique de l'Ouest Dynamiques institutionnelles favorables : objectif gouvernemental de 50 % de transformation locale d'ici 5 ans (CRD Ziguinchor, 2025) ; PACAS — 6 lignes modernes installées ; ICAS créée en 2021 ; SONACOS en cours d'entrée dans la filière	
---	--

FAIBLESSES

Filière	Profils YITO
Taux de transformation local : 3 à 5 % seulement — la quasi-totalité de la valeur ajoutée captée hors du territoire ; paradoxe documenté entre qualité mondialement reconnue et sous-industrialisation persistante Tension structurelle sur l'approvisionnement en MP : campagne courte (3 mois) concentrant toute la demande — exportateurs asiatiques en position de force par leurs capacités financières ; plusieurs unités locales en difficulté ou disparues (SCPL PAOA, 2024) Absence de politique publique de soutien à la transformation locale — Sénégal parmi les rares pays producteurs sans mécanisme de régulation (prélèvement sur l'export brut, accès prioritaire transformateurs nationaux) contrairement à Côte d'Ivoire, Bénin, Burkina Faso Prix bord champ très volatil, déterminé par les marchés asiatiques — 32 % des producteurs citent le non-respect des prix comme première contrainte Infrastructure de transformation sous-développée — ~20 unités pour toute la Casamance dont 4 seulement semi-industrielles ; SCPL PAOA quasi-disparue en 2024 Pomme cajou : valorisation commerciale formelle quasi-inexistante malgré le potentiel — pratique domestique informelle non structurée	Accès au capital de campagne : goulot d'étranglement majeur — acheter suffisamment de MP en 3 mois pour travailler sur une période plus longue nécessite un fonds de roulement que les jeunes sans historique bancaire ont du mal à mobiliser Foncier très contraint : plantations propriété des hommes âgés (94 % d'hommes, âge moyen 50 ans — DSA/DAPSA 2023) ; jeunes et femmes très peu intégrés dans la gestion des vergers ; production à exclure pour les profils YITO sauf GIE ou structure possédant déjà des vergers Risque qualité élevé si procédés mal maîtrisés : amandes brisées, étuvage mal calibré, torréfaction approximative — chaque maillon est un point de perte potentielle Pomme cajou : périssabilité extrême (moins de 24h) — exige une réactivité logistique et une proximité des vergers difficiles à garantir sans organisation préalable solide

OPPORTUNITÉS

Filière	Profils YITO
---------	--------------

Objectif gouvernemental de 50 % de transformation locale d'ici 5 ans — signal politique fort ouvrant des perspectives de soutien public aux transformateurs locaux	Financement disponible : DER/FJ, FNDASP, banques agricoles partenaires — crédit de campagne mobilisable avant la saison pour sécuriser l'approvisionnement
PACAS — lignes modernes de transformation en cours d'installation (Sédhiou, Ziguinchor) — potentiel de sous-traitance ou de partenariat pour les petites unités artisanales	Stratégie progressive accessible : démarrer sur de petits volumes, réinvestir les marges, monter en puissance — modèle de croissance organique documenté dans d'autres filières
Marché international de l'amande cajou en croissance continue — demande structurée en Europe, Amérique du Nord, Asie ; qualité casamançaise reconnue comme premium	Construction du réseau producteurs comme actif stratégique : investissement relationnel (visites de vergers, participation aux réunions d'OP) accessible sans capital — levier de différenciation durable face aux exportateurs purement financiers
Marché végane/végétarien international en forte croissance — pomme cajou séchée comme substitut de la viande blanche : niche émergente peu concurrencée, portée par des acteurs locaux déjà actifs (Nutrivies, Cashewmeetly)	Services agricoles à la filière : entretien de vergers, transport, sacherie, maintenance équipements — créneaux peu occupés, forte demande pendant la campagne, capital d'entrée modéré
CNSL : valorisation possible en couplage avec équipements propres — marché industriel mondial dynamique, débouchés diversifiés (automobile, chimie verte)	
Marché local urbain des amandes conditionnées en micro sachets : circuit de revendeurs ambulants actif à Dakar et grandes villes — débouché immédiat, sans certification, accessible aux petites unités	

MENACES

Filière	Profils YITO
Absence de régulation du marché de la noix brute : prix déterminé par les marchés asiatiques, sans mécanisme de protection interne — exposant les transformateurs locaux à des flambées imprévisibles comme en 2024 (hausse de plus de 300 % selon certains acteurs)	Sans contractualisation amont avec les producteurs, risque réel de ne pas pouvoir s'approvisionner en début de campagne — ou de le faire à des prix compromettant la rentabilité
Variabilité climatique sur les volumes : floraison sensible aux excès de chaleur — vague de chaleur de 2024 ayant réduit la production de 160 000 t à	Risque sanitaire CNSL : manipulation sans équipements adaptés — corrosif au contact de la peau, fumées toxiques lors de la

moins de 100 000 t ; risque de récurrence croissante avec le dérèglement climatique	cuisson artisanale — point souvent négligé dans les unités débutantes
Baisse tendancielle des précipitations et risque de baisse des nappes phréatiques à surveiller en Casamance ; feux de brousse menaçant directement les vergers	Relève agricole défaillante : vieillissement des planteurs, exode rural des jeunes — risque de contraction progressive des volumes disponibles si les vergers ne sont pas repris et entretenus
Dépendance aux débouchés asiatiques pour l'export brut — risque de réorientation des acheteurs vers d'autres origines (Guinée-Bissau, Côte d'Ivoire) si la pression réglementaire sénégalaise s'accroît	Risque qualité non maîtrisé : amandes brisées ou mal torréfiées entraînant des pertes de valeur significatives et une réputation dégradée auprès des acheteurs — particulièrement dommageable pour les unités qui démarrent

4.6. La filière apicole

4.6.1. L'apiculture en Casamance

L'apiculture est l'une des filières les plus emblématiques de Casamance — et l'une des plus paradoxales. La région concentre environ 70 % de la production nationale de miel (PADEC/Eaux et Forêts ; FAO/SOCODEVI, 2022), dispose d'un potentiel mellifère parmi les plus riches d'Afrique de l'Ouest, et abrite une tradition apicole ancienne profondément ancrée dans certaines communautés. Pourtant, la production reste insuffisante face à une demande nationale non assouvie, la qualité du miel produit est souvent compromise par des techniques de récolte archaïques, et les circuits de commercialisation demeurent peu organisés. Comprendre cette filière, c'est d'abord comprendre ce paradoxe.

Un potentiel mellifère exceptionnel

Le socle naturel de la filière apicole casamançaise est réel et documenté. Les forêts classées couvrent plus de 600 000 ha, les mangroves s'étendent sur des superficies significatives, et la palette d'espèces mellifères identifiées par la CAC/Miel et la FAO (2022) est remarquable : mangrove (floraison janvier-avril), anacardier (mars-mai), solom à Ziguinchor (avril-juin), ditakh (avril-juin), fromager, kapokier à Kolda, santang à Diouloulou. Cette diversité florale produit des miels typés et différenciés — le miel de mangrove, au goût sucré-salé unique, à la couleur claire et aux vertus thérapeutiques reconnues, constitue à lui seul un produit à forte identité territoriale. S'y ajoutent le miel d'anacardier, le miel de fromager, le miel de kapokier et les miels toutes fleurs. L'*Apis mellifera adansonii*, espèce locale, présente une forte productivité naturelle bien adaptée aux conditions de la région.

L'apiculture bénéficie par ailleurs d'un ancrage culturel fort, notamment chez les Diola en Basse Casamance où la tradition apicole est ancienne. Les forêts et bois sacrés, dont l'accès est régi par des interdictions coutumières — le feu y est notamment prohibé —, constituent des habitats mellifères naturellement préservés. Ce double ancrage, naturel et culturel, fait de l'apiculture l'une des rares activités rurales qui incite positivement à la préservation forestière, avec un double service écosystémique documenté : production de miel et pollinisation des cultures environnantes, avec un impact positif avéré sur les rendements des anacardiers et des vergers fruitiers.

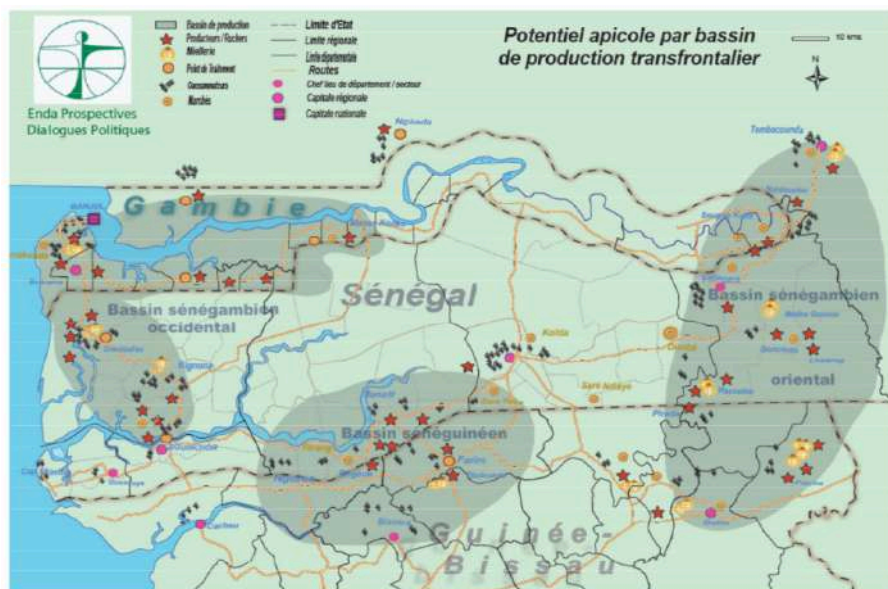
Trois bassins de production

La géographie apicole de Casamance s'organise autour de trois bassins identifiés (Kanouté, FAO, 2012), chacun avec ses espèces mellifères dominantes et ses organisations de producteurs.

Le bassin sénégalais occidental couvre le département de Bignona — Oussouye, Diouloulou, Kafountine, Affiniam, Coubalan. C'est le principal bassin de production de miel de mangrove, avec des organisations actives : APAD Diouloulou, CASAPI Bignona, GIE Kassel Kafountine, CPRA Affiniam.

Le bassin sénégalais se concentre sur l'arrondissement de Tanaff à Sédhiou, structuré autour de la FAAT (Fédération des Apiculteurs de l'Arrondissement de Tanaff) et de mielleries villageoises.

Le bassin sénégalais oriental couvre la région de Kolda, notamment Médina El Hadji, avec une production annuelle régionale estimée à 65 tonnes de miel et environ 100 tonnes de gâteaux. Il est le mieux structuré sur le plan organisationnel, avec des unions locales, des fédérations d'arrondissement et une fédération régionale.



Potentiel apicole par bassin de production transfrontalier. Source : ENDA

Un marché structurellement déficitaire

La production nationale de miel est estimée entre 400 et 500 tonnes par an, pour une demande nationale d'environ 1 000 tonnes — soit un déficit structurel de 500 à 600 tonnes, comblé par des importations en provenance d'Espagne, de France et de Turquie. Ces chiffres sont eux-mêmes sous-estimés en raison de l'importance des circuits informels et des flux transfrontaliers avec la Guinée-Bissau et la Gambie. À titre indicatif, les volumes déclarés aux Eaux et Forêts en 2023 — fortement sous-estimés — s'établissaient à environ 23 119 kg pour Sédhiou et 8 633 kg pour Ziguinchor ; les données de Kolda, historiquement la région la plus productive, n'étaient pas disponibles dans le rapport. La production nationale est en hausse de 20 % sur la dernière décennie (IEIM-UQAM, 2023), mais reste très loin de couvrir la demande.

Une filière en renaissance après une longue période de contraintes

Le conflit armé du MFDC, du début des années 1980 au cessez-le-feu de décembre 2004, a lourdement impacté la filière : évacuation des zones rurales, désertion des ruchers, arrêt des programmes de coopération dans la région. Depuis 2005, les acteurs reviennent progressivement et les investissements reprennent. Le contexte sécuritaire continue de s'améliorer — plusieurs factions du MFDC ont déposé les armes entre 2022 et 2023, et l'accord de paix de Diakaye a été signé en mars 2023 — ce qui ouvre des zones autrefois inaccessibles au développement apicole.

Des contraintes techniques et climatiques réelles

Le paradoxe casamançais s'explique en partie par des contraintes techniques persistantes. La qualité du miel produit est souvent insuffisante — teneur en eau trop élevée, impuretés, goût de fumé lié aux techniques de récolte au brûlis encore largement pratiquées. Ces défauts compromettent la valorisation commerciale et l'accès aux marchés exigeants.

Sur le plan sanitaire, les colonies font face à plusieurs menaces documentées. Le varroa (*Varroa destructor*) est le principal parasite identifié en Casamance — visible sur le plateau du fond de la ruche sous forme de parasites elliptiques rougeâtres d'environ 1,5 mm, il détruit les colonies en deux à trois ans sans traitement. La fausse teigne (*Galleria mellonella*) détruit les rayons et réserves dans les zones chaudes. Les termites s'attaquent aux ruches en bois non protégées — problème très documenté en Casamance. Les attaques de fourmis complètent ce tableau. Aucune structure de diagnostic de proximité n'existe dans la région, l'ITA étant uniquement basé à Dakar.

Le changement climatique ajoute une pression croissante documentée sur le terrain (FAO/SOCODEVI/CAC-Miel, 2022) : augmentation des températures stressant les colonies, diminution et irrégularité des précipitations, raccourcissement et décalage des périodes de floraison, inondations ponctuelles détruisant des ruches au sol, recrudescence des feux de brousse, salinisation progressive des sols en Basse Casamance, et accroissement des épisodes de désertion des ruches.

Les co-produits de la ruche

Le miel domine très largement la valeur de la filière. La cire d'abeille est le seul coproduit significatif — elle est principalement utilisée en Casamance pour la fabrication de feuilles de cire gaufrées destinées aux cadres de ruches, le surplus étant transformé en bougies. Son potentiel à l'export — cosmétique, pharmaceutique — est documenté mais reste peu valorisé. Propolis, pollen, gelée royale et hydromel sont théoriquement valorisables mais quasiment absents de la production commerciale en Casamance à ce stade.

4.6.2. Chaîne de valeur et acteurs

4.6.2.1. Maillons

Production et conduite des ruches

Deux systèmes coexistent en Casamance. Les ruches traditionnelles — troncs creusés, corbeilles en paille ou bambou — produisent entre 3 et 8 kg par ruche et par an. Leur coût est faible mais la qualité du miel produit est aléatoire. Les ruches améliorées, équipées de cadres et de feuilles de cire gaufrées, atteignent 20 à 35 kg par ruche et par an avec hausse

(FAO/SOCODEVI/CAC-Miel, 2022). L'usage de feuilles de cire gaufrées n'est pas un détail technique — il permet aux abeilles de consacrer leur énergie à la production de miel plutôt qu'à la construction des rayons, sachant que la fabrication d'1 kg de cire mobilise l'équivalent de ~10 kg de miel. Trois principaux modèles de ruches améliorées sont disponibles en Casamance :

	Langstroth	Coro améliorée	Vautier
Matériau	Bois	Ciment allégé	Ciment
Poids	Léger	Moyen	Lourd
Rendement	20-35 kg/an	20-35 kg/an	20-35 kg/an
Durée de vie	~5 ans	~10 ans	~10 ans
Résistance termites	Faible	Élevée	Élevée
Résistance feu	Faible	Élevée	Élevée
Profil adapté	Femmes, débutants	Tous profils	En voie de remplacement
Remarque	Modèle mondial le plus répandu ; plus fraîche intérieurement	Innovation endogène CAC/Miel (Corotimy Diara) — moitié de la taille de la Vautier	Progressivement remplacé par la Coro améliorée

Dans tous les systèmes améliorés, les ruches sont posées sur des supports métalliques équipés de protecteurs anti-termite — dispositif essentiel en Casamance où la destruction des ruches en bois par les termites est très documentée.

Récolte

La récolte est le maillon où se jouent en grande partie la qualité et la valeur du miel final. La règle fondamentale est de ne récolter que les cadres dont 80 % des alvéoles sont operculées — un miel récolté avant ce seuil est trop humide, sujet à la fermentation et impropre à la commercialisation. Le couvain — œufs, larves, nymphes — ne doit jamais être récolté. La technique recommandée est l'enfumeur dosé, sans flamme directe : la fumée excessive nuit à la qualité du miel et provoque la désertion des colonies. Par rapport au brûlis traditionnel encore pratiqué, l'enfumeur élimine le risque d'incendie, préserve mieux les colonies et n'altère pas le goût du miel. Après récolte, le miel doit être livré à l'unité de traitement et de conditionnement (UTC) dans les 24 heures, transporté dans des contenants plastique propres et fermés, à l'ombre.

Collecte et prétraitement

Les gâteaux de miel sont achetés par les GIE ou coopératives à leurs apiculteurs membres, à un prix variant de 250 à 500 FCFA/kg selon le type de ruche et la qualité. Les bana-banas assurent la collecte secondaire et l'acheminement vers les transformateurs ou grossistes, moyennant une commission de 50 à 100 FCFA/litre. La contractualisation formelle reste

l'exception — la grande majorité des apiculteurs vendent au plus offrant, ce qui fragilise les approvisionnements des unités structurées. Les critères de réception à l'UTC sont stricts : operculé à 80 % minimum, non noirci par la fumée, peu d'impuretés, fraîchement récolté depuis moins de 24 heures, en récipient propre.

Transformation et conditionnement

Le processus de transformation est documenté en 11 étapes (FAO/SOCODEVI/CAC-Miel, 2022) : désoperculation des cadres, centrifugation dans l'extracteur, filtration au tamis inox, maturation minimum 15 jours dans le maturateur — décantation et élimination de l'écume de surface —, puis conditionnement en bocaux stérilisés. Le paramètre qualité central est la teneur en eau : au-delà de 20 %, la fermentation est inévitable et le lot est perdu. Le miel ne doit jamais être chauffé — la chauffe prolongée entraîne la formation d'HMF (hydroxyméthylfurfural) et dégrade le fructose, indicateur d'altération qualitative rédhibitoire pour l'export. Le ratio de transformation est de 2,5 à 3 kg de gâteau pour 1 litre de miel extrait. Le coût de revient s'établit entre 1 000 et 1 200 FCFA/litre en miellerie moderne. L'investissement pour une miellerie complète est estimé entre 3,5 et 5,5 millions FCFA, avec un fonds de roulement de 500 000 à 1 000 000 FCFA (Kanouté, FAO, 2012). La cire récupérée est fondue dans de l'eau bouillante, recueillie et refroidie — usage principal en Casamance : fabrication de feuilles gaufrées pour les cadres, surplus transformé en bougies.

Commercialisation — circuit traditionnel et informel

Le circuit traditionnel repose sur la vente directe aux marchés ruraux et loulas hebdomadaires, et sur les bana-banas qui acheminent vers les marchés de regroupement — Diaobé, Kolda — puis vers les marchés urbains. Le prix grossiste s'établit entre 1 500 et 1 750 FCFA/litre ; le prix au détail entre 2 000 et 3 500 FCFA/litre. Ce circuit est soumis à une concurrence structurelle du miel de Guinée-Bissau de moindre qualité, vendu à très bas prix, qui se mélange au miel casamançais sur les marchés de gros et tire les prix vers le bas.

Commercialisation — circuit moderne

Le circuit moderne — supérettes, supermarchés, hôtels et campements touristiques — offre des prix significativement supérieurs : 3 000 à 5 000 FCFA/litre, et jusqu'à 6 000 FCFA/kg pour le miel de mangrove, très prisé des consommateurs avertis et des touristes. Les bocaux "Made in Sénégal" rencontrent un succès croissant dans les supermarchés de Dakar. Les circuits d'export restent embryonnaires mais à fort potentiel — le miel de Casamance se négocie autour de 8 €/litre à l'export. Les débouchés identifiés couvrent un spectre large : supermarchés nationaux (Casino, Exclusive), hôtels et campements de Ziguinchor, Cap-Skiring et Mbour, marchés frontaliers actifs en Gambie et Guinée-Bissau, et à terme Europe, États-Unis, Japon, Maghreb et diaspora sénégalaise.

4.6.2.2. Acteurs

La filière apicole casamançaise se distingue par une densité organisationnelle remarquable — coopératives, GIE, fédérations à plusieurs échelons, ONG internationales et entreprises privées coexistent sur un territoire où la structuration collective est historiquement ancrée. Cette richesse organisationnelle contraste avec la faiblesse des infrastructures de

transformation et la fragmentation des circuits de commercialisation — c'est précisément là que résident les principaux leviers de développement pour les années à venir.

Artisans : fabricants de ruches améliorées (Langstroth, Coro améliorée, Vautier) — notamment l'APAD Diouloulou (formé par ENDA Diapol/COSPE) et les menuisiers de Ziguinchor ("Miel de Casamance" fait fabriquer ses ruches à Ziguinchor) ; rôle clé dans la diffusion des ruches modernes, souvent distribuées à crédit.

Apiculteurs et organisations :

- CAC/Miel (Coopérative Agroalimentaire de la Casamance-Miel, créée en 2013) — 26 GIE pour un total de 628 membres dans les trois régions ; 78 personnes chargées du traitement, du conditionnement et de la commercialisation + plus de 200 apiculteurs approvisionneurs (FAO/SOCODEVI, 2022) ; chaque GIE gère une UTC
- APAD Diouloulou (Association des Planteurs et Apiculteurs de l'Arrondissement de Diouloulou) — miellerie, centre de conditionnement, partenariat COSPE Italie
- CASAPI Bignona — Casimir Bassène, producteur-expert et référence locale
- CPRA Affiniam (Centre de Promotion Rural et Agricole) — partenariat avec l'association française Kassu
- GIE Kassel Kafountine — Djibril Diatta, co-auteur du manuel FAO/CAC-Miel 2022
- FAAT (Fédération des Apiculteurs de l'Arrondissement de Tanaff, Sédhiou)
- APISEN (Association des Apiculteurs de Ziguinchor) — miel biologique de mangrove, formations apicoles structurées, site web actif
- GIE Up2green/Oceanium (Ziguinchor) — miel de mangrove, débouchés hôteliers
- "Miel de Casamance" — entreprise spécialisée miel de mangrove, installée à Thiobon (réserve de Kalissaye), ruches fabriquées à Ziguinchor, positionnement premium export, active
- Organisations fédérales de Kolda — 46 unions locales, 5 fédérations d'arrondissement, 3 fédérations départementales, 1 fédération régionale

Appui institutionnel et ONG actifs :

- SOCODEVI (Canada) — partenaire historique de la CAC/Miel depuis 2010 : PADEC (2010-2018), PROCED (depuis 2018), CasaMiel/projet SAGA/FAO (2019-2021) ; référence technique majeure via le manuel FAO/CAC-Miel 2022
- FAO/projet SAGA (financement Gouvernement du Québec) — appui adaptation climatique filière apicole Casamance
- COSPE (Italie) — actif en Casamance sur plusieurs projets dont RigenerAzione Basse Casamance (2024) ; appui historique à l'APAD Diouloulou
- SUCO/Burru-Yambi (financement canadien, partenariat APISEN) — inclusion des femmes dans l'apiculture de mangrove et restauration des écosystèmes
- GRDR — développement rural et filières agricoles en Casamance, actif
- ANCAR — appui-conseil agricole, actif
- Centre apicole de Ziguinchor (Dr Alain Gauthier) — formation et appui technique
- Services régionaux de l'élevage et ISRA Djibélôr — référents techniques pour les problèmes sanitaires, notamment le varroa

Débouchés potentiels : supermarchés nationaux (Auchan, Casino, EDK, Exclusive...) ; hôtels et campements (Ziguinchor, Cap-Skiring, Mbour) ; marchés locaux ruraux et urbains ;

Gambie et Guinée-Bissau (marchés frontaliers actifs) ; Europe, États-Unis, Japon, Maghreb (export embryonnaire à fort potentiel) ; diaspora sénégalaise.

4.6.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes

L'apiculture offre des points d'entrée à plusieurs niveaux de la chaîne de valeur, avec une caractéristique rare parmi les filières analysées dans ce rapport : elle ne nécessite quasiment pas de foncier propre. Les ruches s'installent en lisière de forêt, dans des vergers existants ou sur des parcelles d'autrui avec accord — ce qui en fait un levier d'insertion immédiat pour les jeunes sans terre. Elle présente par ailleurs une complémentarité documentée avec plusieurs autres filières YITO — anacarde, mangue, maraîchage — les abeilles pollinisant les cultures environnantes et augmentant les rendements des vergers. Les opportunités décrites ci-dessous sont organisées par maillon.

Production apicole — le point d'entrée de base

La production est le maillon fondateur — sans ruches bien conduites, aucun des maillons aval ne peut fonctionner. Le passage des ruches traditionnelles aux ruches améliorées est le premier levier de rentabilité : 20 à 35 kg par ruche et par an contre 3 à 8 kg en traditionnel — un écart qui justifie l'investissement dans les ruches modernes dès le départ. Trois modèles sont disponibles selon le budget et le profil : la Langstroth, moins chère et plus légère, adaptée aux femmes et aux débutants ; la Coro améliorée, innovation locale de la CAC/Miel, résistante aux termites et au feu avec une durée de vie de 10 ans ; et la Vautier, plus lourde, progressivement remplacée par la Coro améliorée.

La maîtrise du calendrier de floraison est un levier de productivité direct : préparer les ruches 30 à 40 jours avant chaque grande floraison — mangrove (janvier-avril), anacardier (mars-mai), solom à Ziguinchor (avril-juin), ditakh (avril-juin) — conditionne directement le volume de la récolte. Le capital de démarrage pour une unité de 5 ruches avec matériel de base — combinaison, enfumoir, lève-cadre, gants, bottes, abreuvoir — est estimé entre 500 000 et 800 000 FCFA, fourchette basse si les ruches sont fabriquées localement (Vautier ou Coro améliorée), fourchette haute pour des ruches Langstroth achetées neuves. Les projets CasaMiel et SENAPI ont montré que la dotation en kit permet un démarrage rapide.

Récolte améliorée — un levier de qualité immédiat

Le passage des techniques archaïques — brûlis — aux techniques modernes — enfumoir dosé, combinaison, extraction à froid — a un impact direct et immédiat sur la qualité du miel : suppression du goût de fumé, absence de résidus, préservation des colonies. Ce changement de pratique ne nécessite pas d'investissement lourd : une combinaison complète, un enfumoir, des gants et un lève-cadre représentent **entre 100 000 et 200 000 FCFA**.

Ce maillon ouvre par ailleurs une opportunité de prestation de service : un jeune formé et bien équipé peut proposer un service de récolte aux apiculteurs non équipés ou non formés de son territoire — créneau accessible, demande réelle, capital d'entrée minimal.

Transformation et conditionnement — le maillon clé pour les femmes

La transformation est le maillon où la valeur ajoutée est la plus significative et où les femmes sont déjà majoritairement présentes dans les GIE existants. Le différentiel de prix entre le circuit traditionnel et le circuit premium est éloquent : le miel de mangrove conditionné en bocaux verre se vend autour de 6 000 FCFA/kg dans les circuits touristiques et les supermarchés, contre 1 500 à 2 000 FCFA/kg en circuit traditionnel — un écart créé par la qualité et le conditionnement seuls, sans modifier le produit de base. La marge bénéficiaire documentée sur l'unité moderne de l'APAD Diouloulou s'établit à environ 770 FCFA/litre après toutes charges (Kanouté, FAO, 2012).

La répartition de la valeur ajoutée dans la filière éclaire la stratégie à adopter (PADERCA, 2008) : les producteurs captent 25 à 37 % de la valeur, les transformateurs 9 à 11 %, les grossistes 29 à 32 % et les détaillants 20 à 35 %. Court-circuiter les bana-banas et les grossistes en vendant directement aux hôtels, campements et supérettes permet à un GIE bien structuré de cumuler plusieurs maillons de valeur ajoutée — c'est là que réside la vraie opportunité de revenu. Le maillon grossiste est le seul qui nécessite un capital de négoce et un réseau établi plus difficiles d'accès en démarrage.

Le capital d'investissement pour une miellerie simple — extracteur, maturateur, petit matériel, conditionnement — est **estimé entre 3,5 et 5,5 millions FCFA**, mutualisable à l'échelle d'un GIE, avec un fonds de roulement de 500 000 à 1 000 000 FCFA. Sur la question des emballages verre — contrainte logistique commune à la plupart des filières de transformation en Casamance, avec un approvisionnement souvent nécessaire depuis Dakar ou à l'import — le miel présente un avantage significatif : sa conservation naturelle exceptionnelle, plusieurs années si bien mûré et hermétiquement conditionné, le rend bien moins vulnérable aux imperfections mineures d'étanchéité que les productions pasteurisées ou stérilisées où un défaut de couvercle peut compromettre un lot entier en quelques semaines.

Co-produits de la ruche — des niches à explorer sans perdre de vue l'essentiel

Le miel constitue le cœur économique de la filière et le produit structurant des revenus. Les coproduits représentent des compléments intéressants, à explorer progressivement une fois la production de miel stabilisée — ils ne devraient pas mobiliser les ressources d'une unité en phase de démarrage.

- Cire d'abeille : coproduit systématique de la transformation — usage prioritaire en circuit court : fabrication de feuilles gaufrées pour les cadres (économie directe sur les intrants du GIE lui-même) ; surplus valorisable en bougies artisanales avec des débouchés locaux immédiats — hôtels, campements, marchés touristiques. La cire entre également dans la composition de produits cosmétiques capillaires — crèmes, cires coiffantes, soins pour cheveux crépus et afro, souvent combinée avec du beurre de karité ou de l'huile de ricin — avec des débouchés locaux à explorer progressivement en lien avec des artisanes ou petites unités cosmétiques locales.
- Hydromel : boisson fermentée à base de miel et d'eau, savoir-faire traditionnel présent en Casamance — débouchés immédiats dans les campements et le tourisme ; ne nécessite pas d'investissement supplémentaire si la miellerie est déjà opérationnelle, mais exige une maîtrise de la fermentation et un conditionnement correct.
- Propolis, pollen, gelée royale : produits à haute valeur unitaire sur les marchés spécialisés — herboristerie, parapharmacie, marchés bio — quasi absents de la

production commerciale en Casamance aujourd'hui. Potentiel réel, mais nécessitant une montée en compétences technique et un accès à des marchés de niche : à envisager à moyen terme uniquement pour des unités déjà solides sur le miel.

Fabrication de ruches — un service artisanal à la filière

La fabrication de ruches améliorées — Langstroth, Coro améliorée ou Vautier — est une activité artisanale à faible intensité de capital répondant à une demande locale non satisfaite. Les modèles de référence existent : l'APAD Diouloulou formé par COSPE et les menuisiers de Ziguinchor travaillant pour "Miel de Casamance". La Coro améliorée peut être fabriquée par des maçons locaux — pas exclusivement des menuisiers — ce qui élargit le profil des artisans pouvant s'y engager. Le capital indicatif pour un atelier de base est **estimé entre 300 000 et 700 000 FCFA** selon les matériaux.

Commercialisation différenciée — valoriser l'origine et court-circuiter les intermédiaires

La réputation du miel de Casamance est réelle sur les marchés urbains et touristiques, mais peu protégée — des fraudes sont documentées sur les marchés dakarois. Une démarche de label ou d'indication géographique reste à construire à moyen terme. Dans l'immédiat, les leviers accessibles sont concrets :

- Vente directe aux hôtels, campements et restaurants de Ziguinchor et Cap-Skiring — circuits courts bien rémunérateurs évitant les intermédiaires, accessibles aux unités fiables et régulières.
- Conditionnement en verre comme argument de qualité premium — image naturelle et artisanale valorisée par les consommateurs urbains et les touristes.
- Communication numérique — réseaux sociaux, e-commerce — niche à développer pour toucher la diaspora sénégalaise et les acheteurs à l'export.

4.6.4. Conditions de réussite

L'apiculture récompense la constance et sanctionne rapidement le relâchement — un lot de miel trop humide est perdu, une colonie mal suivie déserte, une ruche non protégée est détruite par les termites en quelques semaines. Ce qui suit couvre les trois dimensions de la filière : production, transformation et commercialisation.

Production

Plusieurs conditions techniques structurent la réussite d'un rucher — elles sont simples à comprendre mais demandent de la régularité et de l'attention dans la durée :

- **Maîtrise technique de la conduite des ruches** : la connaissance du cycle biologique de l'abeille et des rôles au sein de la colonie est le socle de tout le reste. La reine a une durée de vie de 3 à 5 ans — une reine jeune et saine garantit une colonie productive et stable. Le suivi régulier est non négociable : une visite par jour en période de préparation, une par semaine en production et récolte, une toutes les deux semaines en contre-saison (FAO/SOCODEVI/CAC-Miel, 2022). Les ruches doivent être préparées 30 à 40 jours avant chaque grande floraison — nourrissage à l'eau sucrée, capture d'abeilles si nécessaire — pour que les colonies soient au pic de leur force au moment de la miellée.
- **Emplacement des ruches** : milieu sec, ombragé, débroussaillé pour prévenir les feux ; source d'eau à 50 mètres maximum — naturelle ou abreuvoir artificiel

approvisionné dès l'installation ; à plus de 200 mètres des voies publiques et habitations ; à plus de 3 kilomètres des champs traités aux pesticides — contrainte importante à anticiper en zones de culture intensive. Éviter les fonds de vallée où l'eau s'accumule et peut détruire les ruches au sol.

- **Suivi sanitaire rigoureux** : inspection hebdomadaire des ruches — vérifier le peuplement, la présence de la reine, l'accès à l'eau et à la nourriture, l'absence de parasites visibles. En cas de détection de varroa — parasites elliptiques rougeâtres de ~1,5 mm sur le plateau du fond — contacter immédiatement les services régionaux de l'élevage, l'ISRA Djibélou ou la CAC/Miel. Ne jamais manipuler des ruches saines et infestées avec les mêmes outils.
- **Formation et appui** : se former avant de démarrer — CAC/Miel, APISEN, ANCAR, Centre apicole de Ziguinchor et LTAEB Bignona constituent les ressources disponibles en Casamance. Le manuel FAO/SOCODEVI/CAC-Miel (2022) est une référence technique complète et gratuite, accessible à tous les GIE. Le DER/FJ et le FNDASP sont les principales voies de financement pour l'acquisition des ruches et du matériel de récolte.

Transformation

La transformation est le maillon où la qualité du miel se confirme ou se perd — quelques règles de base suffisent à faire la différence entre un produit valorisable et un lot perdu :

- **Maîtrise des critères de récolte** — la qualité se joue dès la ruche : ne récolter que les cadres operculés à 80 % minimum — récolter trop tôt produit un miel trop humide qui fermente inévitablement. Ne jamais récolter le couvain. Livrer à l'UTC dans les 24 heures après récolte. Un mauvais gâteau ne peut pas être rattrapé en miellerie — c'est à ce stade que tout se joue.
- **Maîtrise du procédé en 11 étapes** : désoperculation, centrifugation, filtration au tamis inox, maturation minimum 15 jours dans le maturateur, écumage, conditionnement en bocaux stérilisés. Le paramètre central est la teneur en eau — au-delà de 20 %, la fermentation est inévitable et le lot est perdu. Ne jamais chauffer le miel : le HMF s'accumule à la chaleur et dégrade le fructose de manière irréversible. Stocker à l'ombre en permanence, dans un endroit frais et aéré. La propreté absolue à toutes les étapes — espace de travail, outils, mains de l'opérateur — est une condition sanitaire non négociable.
- **Entretien des équipements et renouvellement des cires** : nettoyage à l'eau chaude savonneuse après chaque usage, désinfection régulière. Les feuilles de cire des cadres doivent être changées tous les 2 à 3 ans pour éviter l'accumulation de maladies et de résidus dans les rayons.
- **Gestion de la qualité à la réception** : mettre en place une grille d'évaluation des gâteaux apportés par les apiculteurs — taux d'operculation, couleur du rayon (jaune = bon, noirci par la fumée = refus), niveau d'impuretés, fraîcheur et propreté des contenants. Tenir un registre signé des apporteurs — outil de traçabilité et de relation de confiance avec les producteurs. Refuser les gâteaux non conformes est une condition de durabilité de la réputation de l'unité.
- **Valorisation systématique de la cire** : ne pas la jeter — faire fondre dans de l'eau bouillante, recueillir et laisser refroidir. Usage prioritaire : fabrication de feuilles gaufrées pour les cadres (économie significative sur les intrants apicoles du GIE)

lui-même) ; surplus transformable en bougies artisanales à valeur marchande locale immédiate.

Commercialisation

Construire des débouchés stables prend du temps et demande une posture professionnelle dès le départ. Les points suivants orientent cette démarche :

- **Positionnement qualité comme axe stratégique** : le miel de Casamance bénéficie d'une réputation forte mais peu protégée — des fraudes sont documentées sur les marchés dakarois. Se démarquer par un conditionnement soigné, une étiquette professionnelle et une traçabilité de l'origine et de l'essence mellifère. Le miel de mangrove en particulier est un produit de niche à forte valeur — il mérite un positionnement premium assumé : bocal verre, étiquette bilingue, mention de l'origine géographique précise.
- **Obtention du code FRA** : autorisation de fabrication et de mise en vente obligatoire au Sénégal pour toute commercialisation formelle — condition sine qua non pour accéder aux supermarchés, hôtels et marchés d'export. La démarche est à entamer dès le lancement de l'unité, avec appui si nécessaire de l'Agropole Sud ou de l'ITA.
- **Construction d'un réseau de clients stables** : les marchés les plus rémunérateurs — hôtels, campements, supérettes, restaurants — s'approvisionnent dans la durée. Un client hôtelier fidélisé vaut bien plus qu'une vente ponctuelle sur le marché. Investir dans la relation commerciale — visites régulières, échantillons, livraisons ponctuelles et fiables — avant de chercher à conquérir de nouveaux marchés. La réputation de fiabilité et de constance qualitative est le premier argument commercial dans ces circuits.
- **Différenciation par l'origine et l'essence** : ne pas vendre "du miel" mais "du miel de mangrove de Casamance" ou "du miel d'anacardier de Kolda" — la spécificité est un argument de valeur sur les marchés urbains et touristiques. Une démarche collective de label ou d'indication géographique — à l'image de la démarche IG en cours pour le madd — valoriserait l'ensemble de la filière à moyen terme.
- **Diversification des circuits** : ne pas dépendre d'un seul canal — combiner vente directe en miellerie, approvisionnement de quelques hôtels ou campements, présence en supérette locale, et si possible une présence en ligne pour toucher la diaspora sénégalaise et les acheteurs à l'export. La vente directe reste le circuit le plus rentable unitairement.
- **Structuration collective** : mutualiser les équipements à l'échelle du GIE ; contractualiser avec les apiculteurs fournisseurs pour sécuriser les approvisionnements ; gouvernance transparente avec règles claires de partage de la valeur ajoutée — condition de durabilité documentée par les échecs de plusieurs groupements mal gouvernés.

4.6.5. Risques et points de vigilance

L'apiculture casamançaise présente un profil de risque particulier — moins lié à la viabilité intrinsèque de l'activité qu'à la fragilité des conditions dans lesquelles elle se développe : dépendance aux ressources naturelles, faiblesse des infrastructures de qualité, captation de valeur par les intermédiaires et dépendance aux financements externes. Les risques décrits ci-dessous sont à intégrer dès la conception des projets :

- **Risques climatiques** : l'augmentation des températures stresse les colonies et provoque la désertion des ruches ; la diminution et l'irrégularité des précipitations réduisent les ressources en nectar et en pollen ; le raccourcissement et le décalage des périodes de floraison perturbent le calendrier apicole ; les inondations peuvent détruire des ruches au sol ; la recrudescence des feux de brousse détruit les habitats mellifères et provoque des mortalités de colonies. La désertification progressive de certaines zones de Casamance constitue une menace de fond sur le potentiel mellifère à long terme (IEIM-UQAM, 2023).
- **Pression sur les ressources mellifères** : la déforestation et la coupe abusive des grands arbres réduisent directement la ressource en nectar et les populations d'abeilles. La régression des mangroves — écosystème fragile, partiellement en régénération — est particulièrement impactante pour le miel de mangrove. L'utilisation de pesticides dans les vergers d'anacardiers et de manguiers constitue un risque de mortalité des butineuses — les ruchers doivent être installés à plus de 3 km des champs traités chimiquement, contrainte à anticiper dès le choix du site.
- **Risques sanitaires des colonies** : le varroa est le principal fléau documenté en Casamance — il détruit les colonies en 2 à 3 ans sans traitement. La fausse teigne détruit les rayons et réserves dans les zones chaudes. Les termites et fourmis s'attaquent aux ruches en bois non protégées — problème très documenté dans la région. La désertion des colonies est aggravée par les stress climatiques, les pesticides et les mauvaises pratiques de récolte. L'absence de toute structure de diagnostic de proximité en Casamance — l'ITA étant uniquement basé à Dakar — constitue un frein réel à la détection et au traitement rapides.
- **Risque qualité — le plus immédiat pour les unités débutantes** : récolter un miel trop humide — non operculé, teneur en eau supérieure à 20 % — provoque une fermentation inévitable et la perte totale du lot. L'exposition à la chaleur pendant le stockage accumule le HMF et dégrade le fructose de manière irréversible. La contamination par fumée excessive lors du brûlis produit un miel au goût âcre et à la couleur noircie, invendable en circuit formel. L'impossibilité de certifier la qualité sans passer par l'ITA à Dakar — avec les frais et délais que cela implique — constitue une barrière réglementaire supplémentaire pour les petites unités.
- **Faible organisation et captation de valeur par les intermédiaires** : les apiculteurs isolés vendent individuellement à des prix bas sans capacité de négociation. Les grossistes captent 29 à 32 % de la valeur et les détaillants 20 à 35 % (PADERCA, 2008), pendant que les producteurs n'en retiennent que 25 à 37 %. La concurrence du miel de Guinée-Bissau — vendu entre 400 et 500 FCFA/litre — tire les prix vers le bas sur les marchés de gros. Les fraudes sur l'appellation "Miel de Casamance" sur les marchés urbains fragilisent la réputation collective — sans label ni indication géographique protégée, cette réputation reste vulnérable.
- **Risques de commercialisation** : l'accès aux marchés formels est conditionné à l'obtention du code FRA — barrière réglementaire excluant les petites unités non accompagnées. La saisonnalité de la demande touristique concentre les débouchés hôteliers et de campements sur la période novembre-avril. Un risque de saturation locale existe si plusieurs GIE se développent simultanément dans la même zone sans coordination sur les débouchés.
- **Risques systémiques** : l'inflation sur les intrants — ruches, combinaisons, bocaux verre, sucre — tous approvisionnés depuis Dakar avec des coûts de transport

significatifs, pèse structurellement sur les marges. La fluctuation des prix du miel sur les marchés locaux, sans mécanisme de régulation, expose à un effondrement des prix en période de bonne récolte. La variabilité interannuelle de la production est très forte — une mauvaise saison peut effacer les revenus d'une année entière pour les apiculteurs non diversifiés.

- **Barrières sociales et de genre** : les normes sociales restreignent la mobilité des femmes en forêt et lors des récoltes nocturnes. Un sentiment de surcharge — double rôle GIE et foyer — est documenté chez les apicultrices (CasaMiel/SOCODEVI, 2023). Les équipements sont parfois inadaptés — ruches trop lourdes, problème partiellement résolu par la Coro améliorée et la Langstroth. Sans accompagnement spécifique, le risque est réel de voir les femmes cantonnées aux tâches subalternes sans accès réel aux revenus générés par la filière.
- **Dépendance aux financements externes** : la dynamique actuelle est fortement portée par des ONG et des programmes de coopération. Sans modèle économique autonome, les acquis — ruches, équipements, formations — risquent de se dégrader à la fin des financements. Ce phénomène est documenté dans plusieurs zones de Casamance après la clôture des programmes précédents — il constitue le risque de durabilité le plus systémique de la filière.

4.6.6. SWOT orientée insertion YITO — Miel/Apiculture

FORCES

Filière	Profils YITO
Premier bassin apicole national — 70 % de la production nationale, déficit structurel de 500 à 600 tonnes/an non satisfait face à une demande nationale de 1 000 tonnes : marché intérieur porteur sans risque de saturation à court terme	Production accessible sans ou avec très peu de foncier — ruches installables en lisière de forêt ou sur parcelles d'autrui ; levier d'insertion immédiat pour les jeunes sans terre
Biodiversité florale exceptionnelle produisant des miels typés et différenciés à forte valeur commerciale — miel de mangrove (goût sucré-salé unique, vertus thérapeutiques reconnues, ~6 000 FCFA/kg en premium), miel d'anacardier, miel de fromager, miel de kapokier ; palette de miels mono-floraux rare en Afrique de l'Ouest	Faible capital d'entrée comparé à la plupart des filières agricoles — 500 000 à 800 000 FCFA pour démarrer une petite unité de production
Filière résiliente par nature — les abeilles s'adaptent spontanément aux essences mellifères disponibles ; pas de dépendance à une culture unique, pas d'intrants chimiques, pas d'irrigation ; double service écosystémique (production + pollinisation) créant de la valeur au-delà du seul miel	Trois maillons cumulables par un même GIE : production, transformation, vente directe — possibilité de capter plusieurs niveaux de valeur ajoutée simultanément
Ancrage territorial et culturel fort — tradition apicole ancienne chez les Diola, forêts et bois sacrés offrant des habitats mellifères naturellement protégés ; réputation du "miel de Casamance" établie sur les marchés nationaux et dans la diaspora	Co-produits valorisables progressivement — cire (feuilles gaufrées, bougies, cosmétiques cheveux afro), hydromel — sans investissement supplémentaire majeur une fois la miellerie opérationnelle

Itinéraire technique documenté et disponible — manuel FAO/SOCODEVI/CAC-Miel (2022), co-produit avec les praticiens de la CAC/Miel ; référence complète, gratuite et adaptée aux conditions casamançaises Innovation endogène documentée : ruche Coro améliorée conçue par Corotimy Diara (CAC/Miel) — résistante au feu et aux termites, durée de vie 10 ans, fabricable localement ; preuve que la filière génère ses propres solutions adaptées	
---	--

FAIBLESSES

Filière	Profils YITO
Production nationale insuffisante face à la demande — 400-500 tonnes pour une demande de 1 000 tonnes ; données fortement sous-estimées du fait de l'importance des circuits informels et transfrontaliers Qualité structurellement insuffisante sur certains produits vendus — teneur en eau trop élevée, impuretés, goût de fumé lié aux techniques de récolte archaïques au brûlis encore largement pratiquées ; miel "toutes fleurs" de bas de gamme dominant sur les marchés de gros Absence de mécanisme de protection de l'appellation "miel de Casamance" — fraudes documentées sur les marchés dakarois, miel de Guinée-Bissau de moindre qualité vendu sous cette appellation, dégradant la réputation collective sans recours Répartition de la valeur défavorable aux producteurs — producteurs 25-37 %, transformateurs 9-11 %, grossistes 29-32 %, détaillants 20-35 % (PADERCA, 2008) ; les intermédiaires captent l'essentiel de la marge sans prendre de risques de production Absence de structures de diagnostic sanitaire de proximité — ITA uniquement à Dakar, impossibilité de certifier la qualité ou de diagnostiquer les maladies sans frais et délais prohibitifs pour les petits producteurs Faible structuration d'ensemble — apiculteurs largement isolés, pas de contractualisation avec les GIE, vente au plus offrant fragilisant les approvisionnements des unités structurées	Délai avant rentabilité — une première saison de mise en place est nécessaire avant de produire à plein régime ; risque de découragement sans suivi rapproché Compétences techniques non triviales — maîtrise du cycle des abeilles, des critères de récolte (operculation à 80 %), du procédé de transformation (teneur en eau, HMF) — une unité non formée peut perdre une saison entière sur un lot mal géré Code FRA obligatoire pour la commercialisation formelle — barrière réglementaire non négligeable pour les petites unités non accompagnées Femmes peu présentes en production directe — cantonnées historiquement à la transformation et à la commercialisation ; barrières sociales (mobilité en forêt, récolte nocturne) limitant leur intégration complète dans la filière

OPPORTUNITÉS

Filière	Profils YITO
Déficit structurel national documenté — 500 à 600 tonnes/an de demande non satisfaite importée ; toute production supplémentaire de qualité trouve preneur sans avoir à conquérir de nouveaux marchés Marchés premium en croissance — miel de mangrove en particulier : produit de niche quasiment introuvable à l'international, prix export à 8 €/litre, clientèle européenne et touristique identifiée ; bocaux "Made in Sénégal" en succès croissant dans les supermarchés dakarois Potentiel de labellisation ou d'indication géographique — à l'image de l'IG madd obtenue en 2024 ; une IG "miel de Casamance" ou "miel de mangrove de Casamance" valoriserait l'ensemble de la filière et protégerait les producteurs contre les fraudes Amélioration du contexte sécuritaire — accord de paix Diakaye (mars 2023), dépôt des armes (mai 2023) ; zones historiquement inaccessibles en Basse et Haute Casamance progressivement ouvertes, ouvrant de nouveaux territoires de production Multiple partenaires techniques actifs et compétents — CAC/Miel, SOCODEVI, APISEN, COSPE, SUCO — écosystème d'appui rare pour une filière de cette taille en Casamance Cire d'abeille — co-produit à potentiel cosmétique documenté (crèmes capillaires, cires coiffantes pour cheveux crépus et afro, combinaison avec karité) ; débouchés locaux à explorer en lien avec les artisanes et petites unités cosmétiques de la région	Trois maillons cumulables sur un même territoire : un GIE YITO peut simultanément produire, transformer et vendre en direct — et ainsi capturer la valeur des producteurs (25-37 %), des transformateurs (9-11 %) et des détaillants (20-35 %) en un seul modèle, là où un acteur isolé n'occupe qu'un seul de ces niveaux Argument qualité structurel face aux miels importés : 46 % du miel importé en Europe est suspecté frauduleux (Commission Européenne, 2023) ; un miel casamançais traçable, pur, correctement conditionné et portant une origine précise (mangrove, anacardier) dispose d'un argument de différenciation structurel — à valoriser explicitement dans la communication commerciale Positionnement vente directe aux circuits premium : hôtels, campements et restaurants à Ziguinchor et Cap-Skiring — un GIE fiable, livrant à date et à qualité constante, peut construire des relations commerciales stables ; la coïncidence entre la saison touristique (novembre-avril) et la saison apicole principale est un atout logistique majeur Co-produits à explorer progressivement : cire d'abeille (cosmétiques capillaires, bougies artisanales) ; hydromel — savoir-faire traditionnel présent, débouchés locaux immédiats (campements, tourisme) ; propolis, pollen, gelée royale à moyen terme pour les unités solides Complémentarité avec les autres filières YITO : un GIE déjà actif sur l'anacarde ou la mangue peut intégrer l'apiculture comme activité complémentaire — les ruches dans les vergers augmentent simultanément les rendements par la pollinisation, créant un double revenu sur un même territoire Accès au financement : DER/FJ (guichet autonomisation, filières agricoles éligibles) ; FNDASP ; coopérations bilatérales actives (SOCODEVI/Canada, COSPE/Italie) ayant déjà financé des kits apicoles en Casamance ; manuel FAO/CAC-Miel (2022) disponible gratuitement

MENACES

Filière	Profils YITO
---------	--------------

Dérèglement climatique — raccourcissement et décalage des périodes de floraison, augmentation des températures, sécheresses, feux de brousse en recrudescence ; la filière est résiliente structurellement mais des saisons catastrophiques sont possibles et de plus en plus fréquentes Pression sur les ressources mellifères — déforestation, régression des mangroves, pesticides dans les vergers d'anacardiens et de manguiers ; le rayon de sécurité de 3 km autour des ruchers est difficile à garantir dans des zones d'agriculture intensive en expansion Varroa et parasites — détruisent les colonies en 2 à 3 ans sans traitement ; absence de structures de diagnostic de proximité rendant la détection et le traitement tardifs dans la majorité des zones rurales casamançaises Dépendance aux financements externes — la dynamique actuelle repose fortement sur des ONG et programmes de coopération ; à la fin des financements, les acquis risquent de se dégrader comme documenté dans plusieurs zones après les programmes précédents Inflation sur les intrants — ruches, combinaisons, bocaux verre, sucre de nourrissage — tous approvisionnés depuis Dakar avec des coûts de transport significatifs ; fluctuation des prix du miel sans mécanisme de régulation Concurrence des miels importés frelatés : miel de Guinée-Bissau vendu à bas prix et miels asiatiques dilués au sirop de sucre — le miel est le troisième produit alimentaire le plus frelaté dans le monde (ACIA Canada) ; sans label ni mécanisme de contrôle local, pression baissière sur les prix et risque de désorientation des consommateurs	Risque qualité non maîtrisé — pertes totales possibles : un lot de miel vert (non operculé, teneur en eau >20 %) fermente inévitablement ; une exposition à la chaleur dégrade le fructose de manière irréversible (HMF) ; des gâteaux non traités dans les 24-48h sont perdus — chacune de ces erreurs, fréquentes chez les débutants non formés, peut effacer une saison entière de production Risque sanitaire varroa — le varroa détruit les colonies en 2 à 3 ans sans traitement ; les symptômes sont souvent détectés tardivement ; sans structures de diagnostic de proximité en Casamance, une infestation peut se propager à l'ensemble d'un rucher avant d'être identifiée — perte totale de l'investissement ruches Saisonnalité de la demande touristique : les circuits premium fonctionnent à pleine capacité de novembre à avril seulement — un GIE trop dépendant de ce débouché verra ses revenus chuter significativement en saison des pluies ; diversification des circuits indispensable dès le démarrage Barrières persistantes pour les femmes : normes sociales limitant la mobilité en forêt et la récolte nocturne ; sentiment de surcharge documenté (CasaMiel/SOCODEVI, 2023) ; sans accompagnement spécifique et structuré, risque de maintien des femmes dans les tâches subalternes sans accès réel aux décisions et aux revenus Dépendance aux financements externes : si le GIE ne parvient pas à s'autofinancer rapidement, les équipements se dégradent et les formations ne sont pas renouvelées à la fin des programmes d'appui — phénomène documenté dans plusieurs zones de Casamance après la fin des programmes précédents
---	--

4.7. La filière avicole

4.7.1. L'aviculture en Casamance

L'aviculture est l'une des filières les plus répandues de Casamance — présente dans les trois régions, pratiquée par la majorité des ménages agricoles, et portée à l'échelle nationale par une dynamique de croissance soutenue. Elle se distingue toutefois par une dualité structurelle marquée : deux segments coexistent avec des logiques de production, des débouchés et des profils d'acteurs profondément différents. L'aviculture villageoise et

familiale — poulets locaux, pintades, canards en divagation libre — répond avant tout à une logique d'autoconsommation et de vente occasionnelle. L'aviculture commerciale semi-intensive — poulets de chair et poules pondeuses en bâtiment — obéit à une logique entrepreneuriale, concentrée autour des centres urbains, avec des cycles courts et une orientation marché. Ces deux systèmes coexistent dans les trois régions, y compris à Ziguinchor où la basse-cour traditionnelle reste très présente malgré le développement d'une filière commerciale structurée.

Une filière nationale en forte croissance

À l'échelle du Sénégal, l'aviculture figure parmi les filières les plus dynamiques du secteur agricole. Le cheptel national atteignait 88,2 millions de têtes en 2021, dont environ 29,2 millions relevant de l'aviculture familiale — soit un tiers du total (CEP/MEPA, 2022). La production de viande de poulet a été multipliée par plus de quatre entre 2005 et 2019, et le chiffre d'affaires national est estimé à environ 450 milliards FCFA par an (Ministère de l'Élevage). Un catalyseur majeur explique en partie cette trajectoire : la suspension des importations de volaille, décidée par arrêté ministériel en octobre 2005 dans le contexte de la grippe aviaire, a créé un espace de marché protégé qui a durablement stimulé la production locale.

La consommation suit la même tendance. La consommation de viande de volaille est passée de 3,2 kg par habitant et par an en 2010 à environ 7 kg en 2023 (Fondation FARM), et la consommation d'œufs est estimée à environ 42 unités par personne et par an (CEP/DIREL/MEPA, 2016), en forte progression. Cette dynamique est portée par des tendances structurelles — croissance démographique, urbanisation, accessibilité du prix de la volaille par rapport aux viandes rouges — qui ne montrent pas de signe d'essoufflement.

Des profils régionaux contrastés

Les trois régions de Casamance présentent des niveaux de structuration très différents. Les données disponibles sont d'origines et de dates variées, ce qui rend les comparaisons directes délicates — elles donnent néanmoins une image cohérente des dynamiques en présence.

À Ziguinchor, la filière commerciale est la plus documentée et la plus avancée. La moyenne de 23 têtes de poulets par ménage éleveur (EAA 2022-2023) témoigne d'un degré de structuration qui dépasse la simple basse-cour. Plus de 300 aviculteurs commerciaux ont été recensés à Ziguinchor-ville en 2021 (Diédhiou et al., 2022). La répartition du cheptel par département — Ziguinchor environ 181 500 têtes, Bignona environ 240 250 têtes, Oussouye environ 62 300 têtes (SRELPA/PADEC) — est à prendre comme ordre de grandeur, ces chiffres ne couvrant pas l'intégralité de l'aviculture informelle. Malgré ce développement commercial, l'essentiel de la demande locale reste non couverte : la production locale n'assurait que 25 % de la demande en viande de poulet de la ville de Ziguinchor en 2018 (Inspection régionale des services vétérinaires).

À Sédhiou, l'aviculture reste essentiellement familiale et traditionnelle. Le cheptel traditionnel y est estimé à plus de 1 251 494 sujets (PADEC) — chiffre élevé qui reflète l'omniprésence de la basse-cour dans les ménages ruraux plutôt qu'une structuration commerciale avancée.

L'accès aux intrants et aux services vétérinaires demeure limité, freinant le passage à une logique entrepreneuriale.

À Kolda, l'élevage traditionnel et le plein air dominant. La région se distingue par une présence marquée des pintades — cohérente avec sa position frontalière avec le Mali et la Guinée, où les effectifs de pintades sont importants — ainsi que des canards. La structuration commerciale reste embryonnaire : le nombre de couvoirs fonctionnels était très limité au moment du PADEC, ce qui contraint directement la disponibilité des poussins d'un jour pour les éleveurs souhaitant se lancer dans la production commerciale.



Volailles à différents stades de croissance à la ferme SOWRANCH, Kolda.

Deux sous-filières, deux dynamiques de marché

La filière chair constitue la principale dynamique commerciale documentée en Casamance. Le cycle de production du poulet de chair est de 45 jours. Le prix de vente en gros bord exploitation s'établit entre 2 700 et 3 250 FCFA selon le poids (1,5 à 2,5 kg), et entre 3 000 et 4 000 FCFA en boutique. La demande est fortement saisonnière, avec des pics marqués à l'occasion des fêtes religieuses — Korité, Noël — qui entraînent une hausse simultanée des prix et des volumes échangés.

La filière œufs présente un profil différent. La production locale reste insuffisante pour couvrir les besoins de la région, qui dépend largement des approvisionnements depuis Dakar, redistribués par des grossistes aux boutiques de quartier. Le prix d'un plateau de 30 œufs oscille entre 2 000 et 2 400 FCFA selon la période et les conditions d'approvisionnement. La consommation est saisonnière, avec un pic pendant le Ramadan et lors de la campagne anacarde, qui mobilise une main-d'œuvre saisonnière nombreuse. La substitution aux importations constitue une opportunité réelle, mais elle suppose des investissements en poulaillers de pondeuses encore peu présents en Casamance.

Des dynamiques favorables en cours

Plusieurs initiatives récentes soutiennent le développement de la filière. Le PNDAV est actif sur la distribution de volailles améliorées, la formation des éleveurs et la construction de poulaillers ruraux. En mai 2025, l'IFC a engagé un investissement de 3,2 milliards FCFA dans APRAN pour le développement d'une production avicole intégrée. À l'échelle nationale, l'IPAS (Interprofession Avicole du Sénégal, créée en 2013) contribue à structurer la filière. La demande locale continue de croître sous l'effet de la démographie et de l'urbanisation —

tendance de fond qui offre un contexte porteur aux porteurs de projet qui s'engagent dans la filière aujourd'hui.

4.7.2. Chaîne de valeur et acteurs

4.7.2.1. *Maillons*

Production villageoise et familiale

La basse-cour en divagation libre reste le système dominant en volume de ménages concernés dans les trois régions. Poulets locaux, pintades et canards — ces derniers particulièrement présents à Ziguinchor et Kolda — sont élevés sans intrants industriels, nourris sur déchets ménagers et résidus agricoles. La productivité est faible, mais le capital d'entrée est quasi nul. Cette activité est historiquement portée par les femmes, avec une autoconsommation dominante et des ventes occasionnelles concentrées sur les fêtes religieuses — Korité, Noël, Tamkharite, Gamou.

Production commerciale semi-intensive

Le segment commercial repose sur des poulaillers fermés de 150 à 300 m², installés en zone urbaine et périurbaine — arrière-cours, maisons abandonnées, parcelles louées. La souche Cobb500 domine à Ziguinchor, appréciée pour son bon indice de consommation et sa résistance aux maladies dans les conditions locales. Les effectifs par bande varient de 350 à 5 000 sujets selon la taille de l'exploitation, avec un cycle de production de 45 jours pour les poulets de chair. Le calendrier de production est calé sur les fêtes religieuses — hausse systématique de la production avant la Korité et Noël. Pour un bâtiment de 125 m², les charges moyennes s'établissent autour de 55 000 FCFA par mois (électricité, désinfectant, amortissement), pour une marge brute d'environ 125 000 FCFA par mois (Diédhiou et al., 2022). La pression foncière croissante à Ziguinchor contraint certains éleveurs à se délocaliser en périphérie — seulement 4 éleveurs sur 35 enquêtés étaient propriétaires de leur parcelle.

Accoupage

L'accoupage est le maillon le plus concentré géographiquement. À l'échelle nationale, il est dominé par quelques grands opérateurs dakarois — Sedima, Avisen, GMD, Couvoir Amar — qui structurent l'offre de génétique et de poussins d'un jour pour l'ensemble du pays. En Casamance, trois couvoirs locaux sont opérationnels à Ziguinchor, dont Sodesi, produisant entre 500 et 5 000 poussins par mois selon la demande. Environ 600 000 poussins par an sont acheminés vers Ziguinchor, dont 100 000 réexpédiés vers les régions voisines et la Guinée-Bissau (Diédhiou et al., 2022). Kolda et Sédhiou restent très peu dotés en couvoirs locaux — leur approvisionnement presque entièrement sur Ziguinchor ou directement de Dakar. Le prix du poussin de chair s'établit entre 300 et 350 FCFA ; le poussin hollandais coloré entre 600 et 800 FCFA selon la période.

Provenderie et alimentation

L'alimentation est le poste de charge dominant de la filière — 60 à 70 % des charges d'exploitation. Les aliments industriels sont produits à Dakar par NMA Sanders, Sedima, les Grands Moulins/GMD et Avisen, puis acheminés vers la Casamance : entre 40 et 100 tonnes par semaine sont livrées à Ziguinchor selon la période (Diédhiou et al., 2022). Le prix du sac de 50 kg oscille entre 16 500 et 17 500 FCFA en gros, soit 450 à 550 FCFA au kilo au détail — NMA Sanders étant privilégié par les petits producteurs pour son prix. Le coût

du transport depuis Dakar (450 km) est structurellement répercuté sur le prix final, créant un désavantage compétitif durable pour les éleveurs casamançais par rapport à leurs homologues dakarois. À Kolda et Sédhiou, la contrainte est encore plus prononcée : l'approvisionnement transite par Ziguinchor, ajoutant un échelon de transport supplémentaire.

Santé animale

La maîtrise sanitaire est non négociable dans la filière avicole — les éleveurs non formés ou non suivis enregistrent des mortalités massives dès les premières bandes. Les maladies principales sont Newcastle — principale cause de mortalité —, Marek, Gumboro, la coccidiose et diverses parasitoses. Un protocole vaccinal rigoureux est indispensable. Les services vétérinaires régionaux délivrent les certificats de circulation après diagnostic sanitaire. En zones rurales de Kolda et Sédhiou, l'accès aux vaccins et aux services vétérinaires reste limité — frein majeur au développement de l'aviculture commerciale hors des centres urbains.

Abattage

La Casamance ne dispose pas d'abattoir avicole industriel structuré. L'abattage s'effectue directement en exploitation ou dans des mini-tueries artisanales de quartier à Ziguinchor et dans les centres secondaires. Les grandes infrastructures industrielles restent concentrées autour de Dakar. Cette absence limite la mise en marché différenciée et bloque le développement d'une filière poulet conditionné ou surgelé dans la région.

Commercialisation — poulets de chair

Quatre circuits de commercialisation ont été documentés à Ziguinchor. Le premier passe par les bana-banas, qui achètent en gros bord exploitation à partir de 150 sujets. Le deuxième est la vente directe aux ménages, sans intermédiaire. Le troisième — le plus rémunérateur — est la contractualisation avec les hôtels et restaurants de Ziguinchor et Cap-Skiring. Le quatrième passe par des revendeurs-grossistes de Kolda, Sédhiou, Bignona et des départements voisins. Le prix de vente en gros bord exploitation varie de 2 700 à 3 250 FCFA selon le poids (1,5 à 2,5 kg) ; le prix en boutique s'établit entre 3 000 et 4 000 FCFA. Les circuits de poulets surgelés issus des grands intégrateurs nationaux commencent à pénétrer les marchés casamançais — concurrence à surveiller pour les producteurs locaux.

Commercialisation — œufs

Le circuit long domine pour les œufs : des grossistes s'approvisionnent à Dakar et redistribuent aux détaillants et boutiques de quartier, la production locale étant insuffisante pour couvrir les besoins de la région. Le prix d'un plateau de 30 œufs oscille entre 2 000 et 2 400 FCFA selon la période. La saisonnalité est marquée, avec un pic pendant le Ramadan et la campagne anacarde — cette dernière générant une demande importante liée à la présence de main-d'œuvre saisonnière nombreuse. À Ziguinchor, les ventes sur le seul marché de Boucotte sont estimées à 1 400 plaques par mois, contre 200 dans les quartiers adjacents.

4.7.2.2. Acteurs

- **Éleveurs villageois** — ménages agricoles présents dans les trois régions, majoritairement des femmes ; l'activité reste une production d'appoint, non organisée collectivement et peu connectée aux circuits commerciaux formels.
- **Aviculteurs commerciaux** — profil bien documenté à Ziguinchor : 95 % ont entre 18 et 35 ans, 60 % affichent un niveau scolaire élevé (Diédhiou et al., 2022). Des profils similaires existent à Sédhiou — à l'image de l'enquête Adama Ndiaye (Montagne rouge, plus de 5 ans d'expérience, environ 500 sujets par bande, vente aux marchés hebdomadaires et aux ménages, approvisionnement en aliments depuis Ziguinchor). Une trajectoire de montée en puissance est documentée : un aviculteur de Ziguinchor parti de 350 poulets en arrière-cour s'est relocalisé à Djilakoune (20 km), a monté sa capacité à 2 500 sujets par bande et est devenu grossiste et fournisseur d'hôtels à Ziguinchor et Cap-Skiring.
- **Fermes avicoles structurées** — la Ferme avicole Dokkal (Brofaye-Baïnouk) illustre un modèle d'agriculture raisonnée et d'ancrage territorial : élevage de poulets de chair jusqu'à 4 000 têtes, 20 000 poulets produits depuis la création, commercialisation en Casamance via revendeurs, intégration de la main-d'œuvre villageoise (plumage par les femmes du village), et combinaison avec une bananeraie et un projet de pisciculture.
- **AJAC Ziguinchor** (Association des Jeunes Agriculteurs de Casamance) — membre de la FONGS, active sur plusieurs spéculations dont la volaille ; joue un rôle de représentation, de formation et de mise en lien avec les projets pour les jeunes producteurs casamançais.
- **Association And Soukhali Élevage** (niveau national) — porte les revendications des éleveurs avicoles sur la qualité des poussins, le prix de l'aliment et la concurrence des importations ; ses combats impactent directement les conditions d'exercice des petits aviculteurs casamançais.
- **Opérateurs nationaux en intrants** — Sedima, Grands Moulins de Dakar/GMD, Avisen, Couvoir Amar et NMA Sanders constituent le noyau du complexe avicole industriel national ; leur politique de prix et de distribution conditionne directement la rentabilité des élevages casamançais, sans que ces acteurs soient physiquement présents dans la région.
- **Distributeurs et grossistes locaux** — un grand distributeur de poussins et d'aliments est actif au marché de Boucotte/Saint-Maur à Ziguinchor, principal point d'approvisionnement de la région ; trois grands grossistes en œufs y sont également identifiés, approvisionnant Ziguinchor et les communes voisines.
- **Débouchés organisés** — hôtels, restaurants et rôtisseries de Ziguinchor et Cap-Skiring constituent les clients premium pour les aviculteurs structurés et fiables ; les circuits de poulets surgelés des grands intégrateurs nationaux amorcent une pénétration du marché casamançais qui mérite d'être suivie.
- **Appui institutionnel** — les services vétérinaires régionaux assurent l'appui sanitaire et la délivrance des certificats de circulation ; l'ISRA Djibélou contribue à la recherche appliquée ; le PNDAV intervient sur la distribution de volailles améliorées, la formation et les poulaillers ruraux ; l'IPAS (Interprofession Avicole du Sénégal, créée en 2013) structure la filière à l'échelle nationale ; le DER/FJ et le FNDASP constituent les principales voies de financement pour les porteurs de projet jeunes et femmes.

4.7.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes

L'aviculture offre des points d'entrée à plusieurs niveaux de la chaîne de valeur, du plus accessible au plus capitalistique. En Casamance, la demande locale non couverte — que ce soit en viande de poulet, en œufs ou en services à la filière — constitue un argument de marché solide pour quiconque s'engage sérieusement dans l'activité. Les opportunités décrites ci-dessous sont organisées par maillon.

Aviculture villageoise améliorée

L'aviculture villageoise est historiquement portée par les femmes dans les trois régions — le savoir-faire de base est présent, la complémentarité avec le calendrier agricole féminin est réelle, et le capital d'entrée est parmi les plus faibles de toutes les filières analysées dans ce rapport. Le levier d'amélioration ne réside pas dans une rupture avec les pratiques existantes, mais dans une montée progressive en technicité : passage de la divagation libre à des enclos simples, introduction de races améliorées via le PNDAV, vaccination de base avec priorité à Newcastle. Ces ajustements à faible coût génèrent des gains de productivité significatifs sans remettre en cause les systèmes d'activité existants. La valorisation des sous-produits agricoles et des résidus ménagers comme alimentation réduit par ailleurs les coûts d'intrants à un niveau minimal. Le capital de démarrage pour une unité améliorée — enclos simple en matériaux locaux, 20 à 50 sujets améliorés, vaccins de base — est **estimé entre 200 000 et 400 000 FCFA**.

Accoupage — une opportunité structurelle peu exploitée

Le déficit en couvoirs fonctionnels est l'un des goulots d'étranglement les mieux documentés de la filière en Casamance. Kolda et Sédhiou dépendent presque totalement de Ziguinchor ou de Dakar pour leurs poussins d'un jour, et Ziguinchor elle-même ne compte que trois couvoirs locaux couvrant une fraction de la demande régionale. La mise en place d'un mini-couvoir artisanal ou semi-professionnel — couveuse électrique de 100 à 500 œufs — répond à un besoin structurel avec des débouchés assurés auprès des éleveurs locaux, sans avoir à construire un réseau commercial. L'activité est technique et nécessite une formation spécifique — incubation, gestion des températures, hygiène — mais le capital d'entrée reste accessible à l'échelle artisanale, **estimé entre 300 000 et 800 000 FCFA** selon la capacité. L'ISRA Djibélor et les services vétérinaires régionaux sont les interlocuteurs naturels pour la validation technique et l'appui au démarrage.

Aviculture commerciale semi-intensive — le maillon entrepreneurial pour les jeunes

La production commerciale de poulets de chair constitue la dynamique la plus documentée en Casamance, avec un profil d'entrepreneur jeune bien établi — 95 % des aviculteurs commerciaux enquêtés à Ziguinchor ont entre 18 et 35 ans (DIEDHIOU et al., 2022). Le cycle court de 45 jours permet un retour sur investissement rapide et des flux de trésorerie réguliers, dans un contexte de demande structurellement croissante : la consommation de viande de volaille a plus que doublé entre 2010 et 2023. Le démarrage à petite échelle est non seulement possible mais conseillé — Adama Ndiaye à Sédhiou a stabilisé son activité autour de 500 sujets par bande, avec une recommandation terrain explicite : ne pas démarrer avec trop de sujets sans avoir sécurisé les approvisionnements, et respecter strictement le calendrier de vaccination. Un modèle de montée en puissance est documenté

: un aviculteur de Ziguinchor parti de 350 poulets en arrière-cour s'est progressivement relocalisé en périphérie, a monté sa capacité à 2 500 sujets par bande et diversifié vers la distribution en gros et les hôtels (DIEDHIOU et al., 2022).

Le capital de démarrage pour une unité de 500 sujets peut être **estimé** comme suit :

- Poussins ($500 \times \sim 485$ FCFA [valeur moyenne]) : $\sim 243\,000$ FCFA ;
- Aliments (3 phases, cycle complet) : $\sim 680\,000$ FCFA ;
- Équipements (mangeoires, abreuvoirs, éleveuse, litière) : $\sim 165\,000$ FCFA ;
- Vaccins et produits vétérinaires : $\sim 50\,000$ FCFA ;
- Construction d'un poulailler simple ($\sim 100\text{ m}^2$) : 600 000 à 1 200 000 FCFA selon les matériaux ;
- Aménagements divers : 400 000 FCFA

Soit un total de **2,1 à 2,7 millions FCFA avec construction**, ou **1,5 à 1,8 million FCFA sans construction** (bâtiment déjà disponible ou loué). Le conseil pratique issu du terrain est sans ambiguïté : démarrer sans bâtiment en dur si possible — arrière-cour, bâtiment loué — et investir dans la construction à partir de la troisième ou quatrième bande rentable.

Production d'œufs — un segment sous-exploité à fort potentiel

La filière œufs présente un profil différent de la filière chair : le cycle de ponte long — 12 à 18 mois de production — génère un revenu plus régulier qui lisse les à-coups de trésorerie, dans un marché local peu saturé, particulièrement dans les zones rurales de Sédhiou et Kolda. La dépendance aux approvisionnements depuis Dakar y est structurelle, et la demande saisonnière — Ramadan, campagne anacarde — s'ajoute à une demande de base croissante portée par l'urbanisation.

Le capital de démarrage **estimé** pour une unité de 100 pondeuses est le suivant :

- Poulettes prêtes à pondre (~ 5 mois, 3 000 à 4 000 FCFA/sujet) : 300 000 à 400 000 FCFA ;
- Aliments premiers mois de ponte : $\sim 150\,000$ FCFA ;
- Équipements (mangeoires, abreuvoirs, pondoirs) : $\sim 100\,000$ FCFA ;
- Bâtiment adapté : 600 000 à 1 000 000 FCFA ;
- Aménagements divers : 400 000 FCFA

Soit un total de **1,5 à 2,1 million FCFA avec construction**.

Services à la filière — des créneaux accessibles sans production directe

Plusieurs créneaux de services émergent à mesure que la filière se structure localement, offrant des opportunités d'insertion sans passer par l'élevage :

- Vente d'aliments pour volaille au détail : le besoin est fort et non satisfait hors de Ziguinchor — à Sédhiou et Kolda, les éleveurs s'approvisionnent loin et à des coûts élevés ; une boutique de proximité approvisionnant les petits éleveurs locaux représente un créneau réel, avec un capital d'entrée estimé entre 400 000 et 800 000 FCFA (stock initial et local).
- Auxiliaire vétérinaire communautaire et petite pharmacie vétérinaire : vente de vaccins, désinfectants et vitamines, combinée à un rôle de conseil et de vulgarisation

de base — créneau accessible après formation courte, à forte demande dans les zones rurales éloignées des services vétérinaires officiels.

- Collecte et commercialisation des œufs : intermédiation entre producteurs ruraux et marchés urbains, avec un capital initial faible centré sur le transport et le conditionnement en alvéoles.
- Fabrication artisanale d'équipements : mangeoires, abreuvoirs, cages de transport — demande locale régulière, production possible avec des matériaux locaux, investissement minimal.

4.7.4. Conditions de réussite

L'aviculture commerciale est une activité qui pardonne peu les approximations, surtout au premier cycle. Les conditions listées ci-dessous valent pour la production de chair et de pondeuses, avec des précisions spécifiques pour l'accoupage et les services à la filière. Elles ne sont pas des recommandations optionnelles — elles conditionnent directement la survie de l'élevage.

Production commerciale — chair et pondeuses

- **Formation technique préalable** — condition non négociable : le calendrier de vaccination est la condition de survie de l'élevage. Newcastle, Marek, Gumboro, coccidiose — les éleveurs non formés enregistrent des mortalités massives lors des premières bandes, pouvant effacer l'investissement total en quelques jours. Se former avant de démarrer et approcher le service vétérinaire régional pour maîtriser le protocole : c'est le conseil unanime des éleveurs enquêtés à Ziguinchor et Sédhiou.
- **Biosécurité rigoureuse** : bâtiment fermé sans contact possible avec des volailles sauvages ou d'élevages voisins ; désinfection complète entre chaque bande ; vide sanitaire respecté ; gestion des cadavres par enfouissement ou incinération. Ne jamais introduire de volailles extérieures sans quarantaine préalable — une seule entrée non contrôlée peut contaminer l'ensemble du troupeau.
- **Protection contre les prédateurs et séparation des malades** : un enclos simple représente un investissement minimal pour un impact significatif sur la survie des volailles. Tout sujet présentant des signes d'apathie, de plumes ébouriffées, de chute de ponte ou de mortalité groupée doit être isolé immédiatement — la vitesse de réaction conditionne la propagation ou non à l'ensemble du lot.
- **Gestion du risque chaleur** — priorité absolue en contexte casamançais : les coups de chaleur constituent la deuxième cause majeure de mortalité documentée sur le terrain, après les maladies (retours enquêtes éleveurs de Ziguinchor). Le stress thermique réduit l'appétit, ralentit la croissance et peut provoquer des mortalités massives en quelques heures — les poulets de chair sont particulièrement vulnérables après 3 semaines d'âge. Les mesures d'atténuation sont simples et documentées : orienter le bâtiment axe est-ouest face aux vents dominants pour maximiser la ventilation naturelle ; prévoir une toiture à forte pente avec débordement pour l'ombrage des murs et des matériaux réfléchissants ou une couche isolante sous la toiture ; ménager des ouvertures latérales larges sur toute la longueur du bâtiment, protégées par des filets anti-oiseaux ; planter des arbres à croissance rapide autour du poulailler pour réduire la chaleur rayonnante sur les parois. En exploitation, les gestes quotidiens sont tout aussi déterminants : réduire la

densité en saison chaude, renouveler l'eau plusieurs fois par jour — les poulets boivent deux à trois fois plus par temps chaud —, nourrir le matin tôt et en soirée pour éviter la chaleur métabolique aux heures les plus chaudes. Enfin, planifier les mises en place de manière à ce que la phase de finition — semaines 4 à 6, la plus sensible — tombe en saison plus fraîche.

- **Sécurisation de l'approvisionnement en intrants avant le démarrage** : l'aliment représente 60 à 70 % des charges — ne jamais démarrer une bande sans stock sécurisé pour l'ensemble du cycle de 45 jours. À Sédhiou et Kolda, anticiper les délais et surcoûts de transport depuis Ziguinchor est indispensable ; contractualiser en amont avec des fournisseurs fiables plutôt que de s'approvisionner au fil de l'eau.
- **Trésorerie et fonds de roulement** : le cycle de 45 jours concentre les charges en début de bande et les recettes en fin de cycle — un décalage à anticiper. Démarrer avec un fonds de roulement couvrant au moins deux cycles complets, et ne pas réinvestir la totalité des recettes de la première bande : constituer une réserve pour les imprévus — mortalité, fluctuation des prix — est une précaution élémentaire que les éleveurs ayant tenu plusieurs années recommandent unanimement.
- **Circuits de vente à construire avant la mise en place** : identifier les clients avant de démarrer la bande — bana-banas, ménages, hôtels, restaurants, revendeurs régionaux. Les contrats avec les hôtels et campements sont les plus rémunérateurs mais exigent régularité et fiabilité ; ils se construisent dans la durée, pas dès la première bande. Calibrer la production sur la demande réelle locale avant de chercher à monter en volume.
- **Spécificités pondeuses** : le cycle long — 12 à 18 mois de ponte productive — exige une gestion de trésorerie plus rigoureuse sur la durée que le poulet de chair. La qualité et la constance des livraisons d'œufs sont déterminantes pour fidéliser les clients hôtels, restaurants et boutiques. Le tri et le conditionnement soignés ne sont pas un détail — les œufs cassés ou sales déprécient directement la vente.

Accoupage

- **Formation spécifique indispensable** : la maîtrise de la gestion des températures et de l'humidité pendant l'incubation est le cœur du métier — température idéale autour de 37,8°C, humidité entre 55 et 60 %. Une variation d'un seul degré peut compromettre l'ensemble d'un lot. Les virages réguliers des œufs et l'hygiène stricte des couveuses entre chaque lot complètent ce socle minimal. L'ISRA Djibélor et les services vétérinaires régionaux sont les interlocuteurs naturels pour valider le protocole avant tout démarrage.
- **Sélection rigoureuse des œufs à couvrir** : œufs frais de moins de 7 jours, propres, de forme régulière, sans fêlure. La qualité des œufs entrants détermine directement le taux d'éclosion — c'est le premier levier de rentabilité de l'activité.
- **Alimentation électrique fiable — contrainte critique en Casamance** : l'accoupage nécessite une alimentation électrique continue et stable. En contexte de coupures fréquentes, un système de secours (batterie et/ou groupe électrogène) est indispensable. Les alternatives non électriques (chauffage artisanal) ne permettent pas de garantir la stabilité requise pour une production commerciale fiable.

Services à la filière

- **Vente d'aliments** : les marges se font sur les volumes — s'approvisionner en gros depuis Ziguinchor ou directement depuis Dakar pour des commandes suffisantes. Connaître les besoins des éleveurs locaux par phase — démarrage, croissance, finition — pour proposer la bonne référence au bon moment. Le crédit aux clients réguliers est une pratique courante dans la filière, à gérer avec rigueur pour éviter les impayés qui fragilisent rapidement la trésorerie.
- **Auxiliaire vétérinaire** : se former en pratique auprès du service vétérinaire régional ou d'un vétérinaire privé, maîtriser les protocoles vaccinaux de base et les signes cliniques principaux. Le réseau de confiance avec les éleveurs locaux se construit dans la durée — la recommandation de bouche à oreille est le principal canal de clientèle dans ce segment.
- **Collecte d'œufs** : la fiabilité et la régularité des passages sont la valeur principale du service — les producteurs de pondeuses ont besoin de collecter quotidiennement. Conditionner soigneusement en alvéoles pour limiter la casse, et construire progressivement un réseau de points de vente — boutiques de quartier, marchés hebdomadaires.

4.7.5. Risques et points de vigilance

L'aviculture commerciale présente un profil de risque concentré sur quelques points critiques bien documentés par les éleveurs de la région. Les risques décrits ci-dessous ne sont pas théoriques — la plupart ont été observés sur le terrain en Casamance et sont à intégrer dès la conception du projet.

- **Maladies aviaires — risque central et non négociable** : la maladie de Newcastle est la principale cause de mortalité en élevage avicole — sa propagation est foudroyante dans un poulailler non vacciné. Marek, Gumboro, coccidiose et parasitoses complètent le tableau avec des niveaux de morbidité et de mortalité significatifs. Un éleveur ne respectant pas son calendrier vaccinal peut perdre une bande entière en quelques jours, effaçant l'investissement complet. La grippe aviaire constitue une menace épidémique systémique d'un autre ordre — potentiellement dévastatrice pour l'ensemble de la filière nationale. La vaccination est la réponse principale à tous ces risques, mais elle n'est efficace qu'à condition d'être rigoureuse et régulière : un seul oubli dans le calendrier peut suffire à ouvrir une fenêtre de vulnérabilité.
- **Coups de chaleur — risque climatique documenté sur le terrain** : des mortalités massives et soudaines ont été documentées par les éleveurs de Sédhiou et de Ziguinchor. Les poulets de chair sont particulièrement vulnérables après 3 semaines d'âge — le stress thermique réduit l'appétit et dégrade les performances zootechniques bien avant de provoquer des mortalités. Ce risque est aggravé par le changement climatique, qui augmente la fréquence et l'intensité des épisodes de chaleur extrême en Casamance. Il reste cependant largement maîtrisable avec un bâtiment bien orienté, bien ventilé et une gestion adaptée de la densité et de l'abreuvement — les éleveurs les plus exposés sont ceux qui sont mal équipés ou mal informés, pas ceux qui ont anticipé.
- **Dépendance aux intrants depuis Dakar** : poussins et aliments sont majoritairement approvisionnés depuis Dakar — 450 km de transport, risques de rupture, volatilité des prix des matières premières (maïs, soja importé) répercutée sur le prix des

aliments. Tout choc sur la chaîne d'approvisionnement impacte directement la rentabilité des élevages. À Sédhiou et Kolda, la dépendance est encore plus marquée — l'approvisionnement transite par Ziguinchor, ajoutant un échelon de transport et de délai supplémentaire. Pour l'accoupage spécifiquement, les coupures de courant — fréquentes en Casamance — constituent un risque à part entière : une interruption prolongée peut détruire un lot entier d'œufs en incubation.

- **Risque financier sur les premières bandes** : les charges sont concentrées en début de cycle, les recettes arrivent en fin de cycle — un éleveur sans fonds de roulement suffisant est en situation de fragilité permanente. Une bande perdue — mortalité, maladie, coup de chaleur — sans réserve de trésorerie peut mettre fin à l'activité avant le premier retour sur investissement. Les premières bandes sont les plus risquées : les éleveurs non formés y cumulent les erreurs techniques et les pertes, dans un contexte où il n'y a pas encore de marge de manœuvre financière pour absorber les chocs.
- **Pression foncière en zone urbaine** : les bâtiments avicoles urbains sont exposés à l'urbanisation croissante, particulièrement à Ziguinchor — la majorité des éleveurs sont locataires, seuls 4 sur 35 enquêtés étant propriétaires de leur parcelle (Diédhiou et al., 2022). Le risque d'éviction et les coûts de relocalisation non anticipés constituent une menace réelle pour la continuité de l'activité. Ce risque est moins prégnant à Sédhiou et Kolda, mais reste à surveiller dans les centres secondaires en croissance.
- **Volatilité des prix et saisonnalité de la demande** : le prix du poulet de chair fluctue fortement selon les fêtes religieuses — un cycle mal calé expose à une vente à prix bas hors période de fête. Les revenus des producteurs de pondeuses sont irréguliers — pic pendant le Ramadan et la campagne anacarde, chute marquée en basse saison — ce qui fragilise les exploitations non diversifiées. La pénétration croissante des poulets surgelés des grands intégrateurs nationaux sur les marchés casamançais constitue une pression baissière sur les prix locaux à surveiller dans la durée.
- **Risques sanitaires pour les consommateurs et nuisances de voisinage** : les élevages en arrière-cour exposent à des risques de transmission de maladies zoonotiques et génèrent des nuisances olfactives et sonores dont la tolérance sociale varie selon les quartiers. Le risque réglementaire est réel si les autorités municipales durcissent les conditions d'implantation des poulaillers en zone résidentielle — une tendance documentée dans d'autres villes ouest-africaines qui pourrait se diffuser à Ziguinchor.
- **Accès limité aux services vétérinaires hors Ziguinchor** : en zone rurale de Sédhiou et Kolda, les délais d'intervention sont longs et les vaccins parfois introuvables localement. Une maladie détectée tardivement faute d'appui technique peut se propager à l'ensemble du cheptel avant toute intervention possible — ce qui transforme un problème maîtrisable en catastrophe. C'est l'une des raisons pour lesquelles le créneau d'auxiliaire vétérinaire communautaire identifié en 4.7.3 répond à un besoin aussi concret.

4.7.6. SWOT orientée insertion YITO — Aviculture

FORCES

Filière	Profils YITO
Filière nationale parmi les plus dynamiques du secteur agricole — production de viande de poulet multipliée par plus de 4 entre 2005 et 2019 ; chiffre d'affaires national estimé à ~450 milliards FCFA/an ; marché intérieur protégé par la suspension des importations depuis 2005 Consommation en forte croissance structurelle : 3,2 kg/hab./an en 2010 → ~7 kg/hab./an en 2023 ; protéine animale accessible — meilleur taux de conversion alimentaire que les ruminants, prix à la consommation plus abordable que les viandes rouges Deux segments complémentaires couvrant un large spectre de profils et de capitaux d'entrée — villageois (savoir-faire existant, capital quasi-nul) et commercial semi-intensif (cycle court, rentabilité documentée) Dynamiques institutionnelles favorables : PNDAV actif, IPAS structurant la filière nationale, investissement IFC de 3,2 Mds FCFA dans APRAN (mai 2025) Ziguinchor comme hub régional d'approvisionnement — couvoirs locaux, grossistes en aliments et poussins alimentant Kolda, Sédhiou et Guinée-Bissau ; modèles entrepreneuriaux documentés et répliquables	Cycle court de 45 jours — retour sur investissement rapide, flux de trésorerie réguliers ; accessible à des jeunes sans expérience longue Démarrage possible à petite échelle sans foncier propre — arrière-cour, bâtiment loué, enclos simple ; levier d'insertion immédiat y compris en zone urbaine et périurbaine Aviculture villageoise améliorée historiquement portée par les femmes — savoir-faire existant dans les trois régions, amélioration progressive à faible coût Accoupage : opportunité structurelle peu exploitée répondant à un besoin documenté — débouchés assurés sans avoir à construire un réseau commercial Services à la filière accessibles avec peu de capital : vente d'aliments au détail, auxiliaire vétérinaire communautaire, collecte d'œufs, fabrication d'équipements Profils terrain inspirants documentés : Adama Ndiaye (Sédhiou, ~500 sujets/bande, stabilisé après 5 ans) ; trajectoire Ziguinchor (350 poulets → 2 500 sujets/bande + distribution en gros + hôtels) ; Ferme Dokkal (agriculture raisonnée, ancrage territorial, main d'œuvre villageoise intégrée)

FAIBLESSES

Filière	Profils YITO
Dépendance structurelle aux intrants depuis Dakar (poussins, aliments) — coûts de transport élevés (450 km), ruptures possibles, surcoût structurel pour les éleveurs casamançais ; dépendance encore plus forte à Sédhiou et Kolda via Ziguinchor	Calendrier de vaccination non maîtrisé = mortalités massives — condition technique non négociable que les débutants non formés ne respectent pas, générant des pertes totales sur les premières bandes

Déficit documenté en couvoirs fonctionnels en Casamance — Kolda et Sédhiou quasi-totalement dépendantes de Ziguinchor ou Dakar ; 3 couvoirs locaux seulement à Ziguinchor couvrant une fraction de la demande régionale Absence d'abattoir industriel documenté en Casamance — abattage artisanal en mini-tueries de quartier ; limite la mise en marché différenciée et le développement d'une filière poulet conditionné ou surgelé Production locale insuffisante : 25 % seulement de la demande de Ziguinchor-ville couverte localement (Inspection régionale des services vétérinaires, 2018) ; dépendance forte aux apports extérieurs pour les œufs comme pour la chair Accès limité aux services vétérinaires hors Ziguinchor — délais d'intervention longs, vaccins parfois introuvables en zone rurale de Sédhiou et Kolda	Risque financier élevé sur les premières bandes — charges concentrées en début de cycle, recettes en fin ; sans fonds de roulement couvrant au moins deux cycles, une bande perdue peut mettre fin à l'activité Pression foncière à Ziguinchor — majorité des éleveurs locataires (4 sur 35 enquêtés propriétaires, Diédhiou et al., 2022) ; risque d'éviction et de coûts de relocalisation non anticipés Accoupage : dépendance critique à l'électricité — une coupure prolongée détruit un lot entier en incubation ; contrainte particulièrement exposée en Casamance où les coupures sont fréquentes
--	--

OPPORTUNITÉS

Filière	Profils YITO
Déficit de production locale documenté et persistant — 75 % de la demande de Ziguinchor importée ; toute production locale supplémentaire de qualité trouve preneur sans saturation du marché à court terme Filière œufs peu développée en Casamance — dépendance à Dakar ; fort potentiel de substitution locale, demande saisonnière marquée (Ramadan, campagne anacarde) et demande de base croissante Déficit structurel en couvoirs à Sédhiou et Kolda — toute initiative d'accoupage en dehors de Ziguinchor répond à un besoin documenté avec des débouchés immédiats Marchés premium accessibles : hôtels et campements de Ziguinchor et Cap-Skiring, restaurants — circuits courts bien rémunérateurs pour les éleveurs fiables et réguliers Urbanisation et croissance de la classe moyenne — tendance structurelle haussière sur la demande en protéines animales	Trois segments cumulables sur un même territoire : production (chair ou pondeuses), services (aliments, vétérinaire, collecte œufs), accoupage — diversification des sources de revenus depuis une même base Aviculture villageoise améliorée : amélioration à très faible coût avec impact immédiat sur les taux de survie — levier accessible pour les femmes dès les premières semaines d'accompagnement Accès au financement : DER/FJ (guichet autonomisation, filières élevage éligibles), FNDASP, PNDAV (distribution de volailles améliorées et poulaillers ruraux) — dispositifs mobilisables pour réduire le capital initial Gestion du risque chaleur maîtrisable à faible coût supplémentaire — orientation du bâtiment, ouvertures latérales, ombrage extérieur, gestion de la densité et de l'abreuvement : solutions documentées et accessibles sans investissement lourd

abordables, favorable à la filière sur le long terme

MENACES

Filière	Profils YITO
Maladies aviaires — Newcastle, Marek, Gumboro, coccidiose : propagation foudroyante, mortalités massives sans vaccination rigoureuse ; grippe aviaire — menace épidémique systémique pouvant déstabiliser l'ensemble de la filière nationale et potentiellement remettre en question la suspension des importations Volatilité des prix des intrants — maïs et soja importés composent l'essentiel des aliments industriels ; tout choc sur les marchés mondiaux des matières premières se répercute directement sur les marges des éleveurs casamançais sans mécanisme de régulation Concurrence des poulets surgelés des grands intégrateurs nationaux — pénétration progressive des marchés casamançais avec pression baissière sur les prix locaux ; sans différenciation qualitative ou de proximité, les producteurs locaux sont exposés Changement climatique — augmentation de la fréquence et de l'intensité des épisodes de chaleur extrême en Casamance ; risque aggravé sur les performances zootechniques et les mortalités pour les élevages mal équipés	Première bande sans formation = risque de perte totale — l'investissement initial (1,1 à 2,3 M FCFA pour 500 sujets) peut être effacé en quelques jours par une mauvaise gestion du protocole vaccinal ou un coup de chaleur non anticipé Saisonnalité de la demande et calage des cycles — un cycle mal planifié (phase de finition hors période de fête) expose à des ventes à prix bas compromettant la rentabilité de la bande Risque réglementaire et social en zone urbaine — nuisances olfactives et sonores, risque d'éviction par les autorités municipales si les conditions d'implantation se durcissent ; tendance documentée dans d'autres villes ouest-africaines Accès limité aux services vétérinaires hors Ziguinchor — en zone rurale de Sédhio et Kolda, une maladie détectée tardivement peut se propager à l'ensemble du cheptel avant toute intervention possible

4.8. La filière aquacole

4.8.1. La filière aquacole en Casamance

L'aquaculture en Casamance est une filière naissante, portée par un potentiel hydro-climatique réel — abondance d'eaux douces, cours d'eau permanents, bas-fonds inondables — mais encore très peu valorisé commercialement. Elle se distingue des autres filières analysées dans ce rapport par son caractère explicitement prospectif : les conditions naturelles sont là, la demande est documentée, mais la structuration commerciale reste embryonnaire. Trois systèmes techniques sont mobilisables selon les moyens, le contexte et l'accès au foncier : les étangs en terre, les bassins hors-sol (cuves plastiques ou bacs en

bâche) et les cages flottantes en fleuve — chacun répondant à des profils d'investissement et de contraintes différents.

Un potentiel hydrique inégalement réparti selon les régions

Les trois régions de Casamance présentent des profils aquacoles très distincts, conditionnés par leur rapport à l'eau et leur histoire avec la filière.

À **Ziguinchor**, la pisciculture a une histoire — celle de la rizipisciculture diola, pratique traditionnelle intégrée aux aménagements hydrauliques de mangrove, présente dans plus de 80 villages dans les années 1980. Cette activité, qui associait protection des rizières contre l'intrusion saline et élevage de poissons dans les bassins de rétention, a connu un déclin progressif depuis les années 1990, sous l'effet de l'exode rural des jeunes et de la rupture dans la transmission des savoir-faire. Depuis 2000, plusieurs programmes ont tenté de relancer la filière — projet FAO/Vietnam/Sénégal, PADERCA, ONG IDEE Casamance — avec des résultats variables.

Aujourd'hui, l'ANA dispose d'une antenne à Ziguinchor et a réhabilité la station piscicole du pont Émile Badiane, première station de production d'alevins de tilapia en eau saumâtre de la zone. L'ARAFA (Association Régionale des Acteurs de la Filière Aquacole) est active sur la production d'alevins, et l'APCRM (Association des Pêcheurs de la Communauté Rurale de Mangagoulack) assure une gestion participative des ressources halieutiques. Malgré ces dynamiques, l'aquaculture stricto sensu reste très marginale : 5,61 % des ménages déclarent une activité de pêche ou d'aquaculture (DAPSA 2023), dont seulement 0,22 % en aquaculture.

Région	Activités de pêche ou d'aquaculture	Pratique de l'aquaculture
Ziguinchor	5,61%	0,22%
Kolda	0,66%	
Sédhiou	4,29%	0,05%

Proportion des ménages ayant eu des activités de pêche ou d'aquaculture, ou d'aquaculture uniquement, par région. Source : DAPSA (2023)

La contrainte principale de la région est géographique : l'estuaire du fleuve Casamance est saumâtre jusqu'à 200 km de l'embouchure en saison sèche, rendant l'élevage en cage ou en étang d'eau douce impossible sur le tronçon aval. Les systèmes hors-sol alimentés par forage ou puits constituent l'option la plus réaliste pour les zones estuariennes ; les cours d'eau d'eau douce accessibles en amont (affluents Soungrougrou, Baila, Kamobeul, département de Bignona) offrent des perspectives pour les cages flottantes.

À **Sédhiou**, le fleuve Casamance — navigable depuis la ville — et le Soungrougrou constituent un réseau hydrographique en eau douce propice aux étangs et aux cages flottantes. La filière y est plus avancée qu'à Kolda : environ 100 étangs piscicoles ont été recensés en 2021 (GRDR), 20 fermes aquacoles étaient actives en 2018 dont 3 en cages flottantes réhabilitées par l'ANA dès 2015. Un pôle aquacole national a été identifié à Diendé

— 10 ha avec 50 étangs de grossissement de 1 000 m², 22 étangs de pré-grossissement de 600 m² et une unité semi-industrielle de production d'aliments. Le potentiel naturel est réel : 78,86 % des pêcheurs de la région pratiquent la pêche en eau douce (DAPSA 2023), signe d'une ressource halieutique présente. Paradoxalement, Sédhiou figure parmi les régions à faible consommation de poisson au Sénégal malgré ce potentiel — ce décalage entre ressource disponible et consommation effective constitue précisément l'argument de marché central pour le développement de l'aquaculture dans la région.

À **Kolda**, la filière est à l'état le plus embryonnaire — 0,66 % des ménages seulement déclarent une activité de pêche ou d'aquaculture (DAPSA 2023). Pourtant, la région dispose d'un réseau hydrographique dense : le fleuve Casamance en eau douce permanente et ses nombreux affluents (Soungrougrou, Khorine, Dioulacolon, marigot de Saré Koutayel) offrent des supports d'élevage réels, et les sols argileux se prêtent bien à la construction d'étangs en terre. La faune ichtyologique locale est diversifiée — carpes, silures et une dizaine d'espèces documentées. L'enjeu est avant tout économique : Kolda est la région la plus déficitaire en poisson de Casamance, approvisionnée par des mareyeurs extérieurs venus de la Petite Côte et de la Grande Côte, avec des ruptures fréquentes et un manque de glace structurel qui rend le transport difficile et les pertes importantes. Ce déficit protéique documenté constitue le marché le plus tangible pour l'aquaculture locale. L'État en a pris acte : le programme SENRM (Banque mondiale, 100 M\$, 2022-2028) prévoit la construction d'un pôle aquacole à Kolda avec une éclosérie, une unité de pré-grossissement et un centre de formation, visant 4 000 tonnes par an de production à terme.

Les espèces cibles

Deux espèces dominent le potentiel aquacole de la Casamance intérieure. Le **tilapia** (*Oreochromis niloticus*) est l'espèce reine de l'aquaculture sénégalaise — présent dans 83 % des fermes nationales, il se distingue par sa rusticité, sa capacité d'adaptation à des conditions d'élevage variées et un cycle de production de 6 à 12 mois selon le système. Le **poisson chat africain** (*Clarias gariepinus*), constitue la deuxième espèce d'élevage au Sénégal. Extrêmement rustique — il dispose d'un organe de respiration aérienne lui permettant de survivre dans des eaux pauvres en oxygène — il est particulièrement adapté aux systèmes hors-sol simples. Sa valeur marchande repose sur deux débouchés complémentaires : vendu frais sur les marchés locaux, il répond directement au déficit protéique des zones enclavées de Kolda et Sédhiou ; transformé par fumage, il offre un produit à longue conservation et à forte demande dans toute la sous-région ouest-africaine, s'approchant du traditionnel *kong fumé* — constituant ainsi une alternative locale crédible aux produits halieutiques importés de la côte. Il convient de noter que le *Clarias* est moins observé dans la pratique aquacole de la zone Sud qu'au Nord (Fall et al. 2020) — sa diffusion en Casamance reste donc un objectif à construire. En Basse Casamance, les étangs traditionnels hébergent également des espèces secondaires — mulets euryhalins (*Mugil* spp.), tilapia de Guinée (*Tilapia guineensis*), *Sarotherodon melanotheron* — auxquelles s'ajoutait historiquement le machoiron (*Arius heudelotii*), source du *kong fumé* sénégalais, dont l'élevage dans ces étangs est aujourd'hui en déclin voire abandonné dans certains villages (Ndour et al. 2017).



De gauche à droite : le tilapia, le poisson-chat africain, et le kong fumé.

L'argument de marché

Le poisson représente près de 70 % des apports en protéines animales au Sénégal, avec une consommation nationale moyenne de 29 kg par habitant et par an — largement au-dessus de la moyenne mondiale. Mais cette moyenne nationale masque de profondes disparités territoriales. Sédhiou et Kolda, enclavées et sans accès direct à l'océan, figurent parmi les régions à la plus faible consommation de poisson du pays, dépendantes d'apports extérieurs en poisson séché ou fumé dont la disponibilité et la qualité se dégradent à mesure que les ressources halieutiques du fleuve Casamance s'amenuisent. Ce déficit structurel est explicitement reconnu par l'État comme une priorité d'intervention : Kolda et Sédhiou figurent parmi les sept régions cibles du programme SENRM, dont l'objectif est précisément d'assurer un approvisionnement correct en poisson via le développement de l'aquaculture locale.

4.8.2. Chaîne de valeur et acteurs

4.8.2.1. Maillons

La filière aquacole en Casamance s'articule autour de six maillons principaux, dont certains restent encore embryonnaires à l'échelle locale.

La production d'alevins constitue le maillon amont le plus critique. L'ANA en assure l'essentiel de l'approvisionnement national — 79 % des fermes sénégalaises dépendent de ses stations pour leurs alevins (FALL et al., 2020) — avec des antennes opérationnelles à Ziguinchor, Sédhiou et Kolda. Cette dépendance est un point de fragilité documenté : 41 % des fermes enquêtées au niveau national déclarent des problèmes d'approvisionnement, souvent liés à des retards ou des ruptures de stock. Le tilapia offre une voie d'autonomisation partielle — il se reproduit naturellement en étang, permettant aux pisciculteurs avancés de produire leurs propres alevins. Le Clarias, en revanche, nécessite une reproduction artificielle plus technique, compétence encore peu répandue en zone Sud.

L'élevage et le grossissement constituent le maillon central de la filière. Trois systèmes techniques sont mobilisables selon les moyens et le contexte : les étangs en terre, système classique adapté aux zones rurales avec accès foncier et source d'eau permanente (rendement tilapia en extensif amélioré : 5 à 6 t/ha/an), mais impliquant un terrassement non négligeable et des pertes en eau importantes par infiltration et évaporation en saison sèche ; les cuves plastiques hors-sol et bacs en bâche, système modulable sans contrainte foncière,

installable en cour de concession, démarrable avec quelques cuves de stockage et démultipliable progressivement — le profil le plus compatible avec les primo-entrants YITO ; et les cages flottantes en fleuve, ancrées dans un cours d'eau permanent, à eau renouvelée en continu, avec un cycle de production plus court (4 à 5 mois contre 6 à 12 mois en étang) et un rendement d'environ 1 tonne par cage de 3m × 3m × 2m — système déjà financé et installé par l'ANA à Sédhiou et Kolda, mais soumis à autorisation du Ministère de la Pêche au titre du Code de l'eau (loi n°81-13), à vérifier site par site. Les cours d'eau mobilisables varient selon les régions : à Kolda, le fleuve Casamance en eau douce permanente et ses affluents (Soungrougrou, Khorine, Dioulacolon, marigot de Saré Koutayel) ; à Sédhiou, le fleuve Casamance navigable et le Soungrougrou, avec des cages flottantes déjà réhabilitées par l'ANA ; à Ziguinchor, les cours d'eau d'eau douce en amont (Bignona, Baila, Kamobeul), le tronçon estuarien étant saumâtre jusqu'à 200 km de l'embouchure et donc incompatible avec les espèces d'eau douce.

L'alimentation des poissons est le poste de charge le plus lourd de la filière — plus de 60 % des coûts de production (Fall et al. 2020). L'ANA fournit gratuitement ou à bas prix l'aliment à 83 % des fermes sénégalaises, sous forme de provende extrudée importée ou d'aliment local fabriqué par ses agents. Cette situation de dépendance fragilise la durabilité des exploitations : les ruptures d'aliment sont le problème le plus fréquemment cité par les fermes (41,5 % concernées). Des alternatives locales existent — son de riz, tourteaux d'arachide, drêches, fumier de volaille comme fertilisant d'étang — avec des matières premières disponibles en zone Sud, mais leur valorisation nécessite des compétences techniques que les pisciculteurs n'ont pas toujours. L'absence de toute usine de fabrication d'aliment aquacole extrudé au Sénégal constitue une contrainte systémique non résolue à ce stade.

La transformation est un maillon naturellement porté par les femmes. Elle repose principalement sur le fumage du poisson-chat — *Clarias gariepinus* d'élevage ou machoiron (*Carlarius heudelotii*) issu de la pêche — sur des fours à bois de type Chorkor. Le poisson fumé produit en Casamance est déjà commercialisé vers Dakar, avec des flux documentés. La transformation en produits à plus forte valeur ajoutée — conserves, plats préparés — est identifiée comme une opportunité réelle mais reste très peu développée à ce stade.

La commercialisation du poisson d'élevage s'organise selon trois circuits (FALL et al. 2020) : le circuit ultra-court (vente bord ferme, sans intermédiaire — le plus courant faute de logistique), le circuit court (via détaillant local) et le circuit long (via mareyeur-grossiste vers les marchés urbains et la sous-région). Le poisson frais se vend autour de 2 000 FCFA/kg bord ferme, jusqu'à 2 500 FCFA/kg au détail. La contrainte majeure reste l'absence quasi-totale d'installation frigorifique — 98 % des fermes sénégalaises en sont dépourvues — ce qui limite fortement le rayon de commercialisation du poisson frais et oriente mécaniquement vers le fumage comme mode de conservation et d'extension des débouchés.

Les services connexes constituent un maillon encore embryonnaire mais à fort potentiel de développement : production et vente d'alevins pour les pisciculteurs avancés, fabrication artisanale d'aliments pour poissons à partir de ressources locales, entretien des étangs et des cages, et transport — moins de 16 % des fermes sénégalaises disposent d'un moyen de

transport propre, un déficit que les fermiers de la zone Sud identifient eux-mêmes comme prioritaire à combler, notamment via des motos trois roues.

4.8.2.2. Acteurs

Institutionnels et programmes

- **ANA** (Agence Nationale de l'Aquaculture) : tutelle nationale, fournit alevins, aliment et encadrement technique à 89 % des fermes ; antennes à Ziguinchor, Sédhiou et Kolda ; objectif national de 68 000 t de production aquacole à l'horizon 2032 ;
- **SENRM** (Banque mondiale, 100 M\$, 2022-2028) : pôle aquacole de Kolda en construction (écloserie, pré-grossissement, centre de formation — objectif 4 000 t/an) ; pôles similaires prévus à Sédhiou et Kédougou ; objectif de 5 000+ emplois dans 7 régions, avec priorité aux femmes et aux jeunes ;
- **CRODT** (Centre de Recherches Océanographiques Dakar-Thiaroye) : suivi des ressources halieutiques, recherche aquacole, bilan des initiatives passées en Casamance ;
- **IUPA** (Institut Universitaire de Pêche et d'Aquaculture, UCAD) : formation de cadres spécialisés en aquaculture, recherche appliquée, partenariats internationaux.

Acteurs de terrain

- **ARAFA** (Association Régionale des Acteurs de la Filière Aquacole, Ziguinchor) : production d'alevins, structure de référence en zone Sud ;
- **APCRM** (Association des Pêcheurs de la Communauté Rurale de Mangagoulack) : gestion d'une aire de conservation communautaire, modèle de gouvernance participative des ressources halieutiques ;
- **GIE** de pêcheurs artisanaux (Ziguinchor) : organisés par site de débarquement sous supervision des CLPA (Comités Locaux de Pêche Artisanale), présidés par le préfet de département ;
- **Fermes privées et GIE piscicoles** : 78 % des fermes formelles sénégalaises sont des GIE — structure juridique souple, sans capital de départ obligatoire, adaptée aux jeunes entrepreneurs ;
- **ONG CARITAS** : toujours active en Casamance ; a financé des cages flottantes à Sokone, dans la région de Fatick (2 cages de 14 m³, suivies par l'ANA).

Acteurs historiques (pour mémoire)

- **IDEE Casamance** (2000-2007) et **PADERCA** (2006-2014) : acteurs ayant contribué à la relance de la pisciculture traditionnelle en Casamance — projets clôturés.

4.8.3. Opportunités d'insertion pour les jeunes et les femmes

L'aquaculture offre des opportunités d'insertion à plusieurs niveaux de la chaîne de valeur — de la production à la transformation, en passant par la commercialisation et les services connexes. En Casamance, le déficit protéique documenté à Kolda et Sédhiou constitue un argument de marché solide pour quiconque s'engage sérieusement dans la filière. Les opportunités décrites ci-dessous sont organisées par maillon, du plus capitalistique au plus accessible.

Production (élevage / grossissement)

La production piscicole reste le maillon le plus technique, mais aussi celui qui offre la plus grande diversité de points d'entrée selon les moyens disponibles. Le profil cible est un jeune homme ou une jeune femme disposant d'une cour de concession ou d'un espace résiduel, ou capable d'un investissement progressif à partir d'un capital limité. La production reste majoritairement masculine en Afrique de l'Ouest — 66 % des entrepreneurs aquacoles sénégalais sont des hommes (Fall et al. 2020) — mais les femmes s'y insèrent via les GIE piscicoles collectifs ou en combinant production et transformation. Trois systèmes techniques sont mobilisables selon le profil et les moyens — leur comparaison est synthétisée dans le tableau ci-dessous.

	Étangs en terre	Cuves plastiques hors-sol	Cages flottantes en fleuve
Investissement initial	Moyen — terrassement non négligeable (à la main ou par engin), coût variable selon la taille et la nature du sol	Faible à moyen — 600 000 à 1 000 000 FCFA pour 2 à 4 cuves équipées	Moyen — 1 000 000 à 2 000 000 FCFA pour une première cage équipée
Contrainte foncière	Élevée — parcelle sécurisée et source d'eau permanente requises	Nulle — installable en cour de concession ou espace résiduel	Nulle — ancrage dans un cours d'eau public
Contrainte réglementaire	Faible	Faible	Autorisation requise auprès du Ministère de la Pêche (Code de l'eau, loi n°81-13)
Espèces adaptées	Tilapia, silure (<i>Clarias</i>)	<i>Clarias</i> en priorité (respirateur aérien) ; tilapia possible avec aération	Tilapia, <i>Clarias</i>
Cycle de production	6 à 12 mois	6 à 8 mois	4 à 5 mois
Rendement indicatif	5 à 6 t/ha/an en extensif amélioré	Variable selon densité et aération	~1 tonne par cage de 3m × 3m × 2m
Pertes en eau	Importantes par infiltration et évaporation en saison sèche	Nulles	Nulles (eau renouvelée en continu)
Risque surchauffe	Faible si bien végétalisé	Élevé — mesures d'atténuation indispensables (peinture blanche, ombrière)	Faible (eau renouvelée en continu)

Risque prédation	Élevé (hérons, pélicans, varans) — protection nécessaire	Quasi nul si couvert de moustiquaires	Moyen (varans, crocodiles, vol) — surveillance nécessaire
Mobilité	Nulle — infrastructure fixe	Totale — déplaçable et répliquable	Faible — déplaçable mais ancrage requis
Compatibilité profil YITO	Moyenne — accès foncier requis, terrassement coûteux	Très forte — point d'entrée idéal pour primo-entrants	Forte — adaptée aux GIE structurés en zones riveraines
Zones mobilisables en Casamance	Kolda, Sédhiou, parties continentales de Ziguinchor	Les 3 régions, y compris zones estuariennes de Ziguinchor	Kolda, Sédhiou — incompatible avec tronçon saumâtre de Ziguinchor

Quelques précisions complémentaires sur les systèmes hors-sol, qui constituent le point d'entrée le plus YITO-compatible : le Clarias est particulièrement adapté aux cuves plastiques grâce à son organe de respiration aérienne lui permettant de survivre dans des eaux pauvres en oxygène dissous — une aération reste cependant recommandée pour optimiser la croissance et réduire le stress à haute densité. Pour les bacs en bâche (armature bois ou métal + film plastique, volumes de 2 à 10 m³), le tilapia requiert quant à lui une aération active obligatoire (aérateur + oxymètre) — ce qui alourdit l'investissement (1 500 000 à 3 000 000 FCFA pour une unité de 3 à 5 bacs avec équipement complet). Dans tous les cas, le cycle de production reste acceptable pour un primo-entrant : 6 à 8 mois en bac, 4 à 5 mois en cage, permettant une à deux récoltes par an. L'activité est enfin complémentaire à l'agriculture — elle peut se pratiquer en contre-saison ou en parallèle, ce qui la rend particulièrement pertinente dans les zones enclavées de Kolda et Sédhiou où le déficit en protéines animales est le plus marqué.

Transformation (fumage du poisson-chat)

Le fumage du poisson-chat — Clarias gariepinus d'élevage ou machoiron issu de la pêche artisanale locale — est le maillon de transformation le plus accessible de la filière et le plus naturellement porté par les femmes. Le savoir-faire artisanal est déjà présent dans les zones halieutiques de Casamance, ce qui réduit la courbe d'apprentissage et permet un démarrage rapide à capital modéré :

- **Capital de démarrage** : 300 000 à 600 000 FCFA pour une unité artisanale fonctionnelle — four à bois ou four amélioré type Chorkor, claies de séchage, bâches de protection, équipements de conditionnement et petit matériel de manutention ;
- **Double valorisation** selon le niveau de transformation visé : poisson fumé entier pour la consommation directe (marché local et régional) ou poisson séché en condiment pour une conservation longue et un rayon de commercialisation étendu jusqu'aux marchés nationaux — des flux vers Dakar sont d'ores et déjà documentés ;
- **Réponse directe au déficit de froid** : avec 98 % des fermes sénégalaises sans installation frigorifique, le fumage permet de s'affranchir de la contrainte du froid et d'atteindre des marchés éloignés sans logistique de conservation ;

- **Angle différenciant pour YITO** : combiner production de Clarias en cuves et fumage en atelier attendant au sein d'une même unité permet de maîtriser deux maillons à valeur ajoutée complémentaires, de réduire la dépendance à un seul débouché et d'améliorer la résilience face aux aléas de commercialisation du poisson frais.

Mareyage et commercialisation du poisson frais

Le mareyage est un maillon accessible, peu capitalistique et fortement féminisé — 34 % des femmes présentes dans les fermes sénégalaises y sont actives (Fall et al. 2020). Dans les zones enclavées de Kolda et Sédhiou, où le mareyeur extérieur arrive irrégulièrement et cher, le poisson d'élevage local bénéficie d'un avantage concurrentiel réel sur la sardinelle importée, qui arrive séchée et de moindre qualité perçue :

- **Prix de vente** : autour de 2 000 FCFA/kg en vente bord ferme, pouvant atteindre 2 500 FCFA/kg au détail sur les marchés locaux ;
- **Rayon d'action limité sans chaîne du froid** — la commercialisation est à privilégier sur les marchés locaux et hebdomadaires à proximité immédiate des sites de production ; le fumage reste la réponse la plus efficace pour étendre ce rayon ;
- **Contractualisation préalable recommandée avec des acheteurs identifiés** — cantines scolaires, restaurateurs, marchés hebdomadaires — avant la première mise en eau ; produire sans débouché assuré est un risque disproportionné pour un primo-entrant.

Services connexes

Plusieurs créneaux de services émergent à mesure que la filière aquacole se structure localement, offrant des opportunités d'insertion sans passer par la production directe. Ces maillons sont particulièrement adaptés aux jeunes disposant d'une compétence technique spécifique ou d'un équipement mobilisable :

- **Production et vente d'alevins** : maillon à fort potentiel pour les pisciculteurs avancés — 41 % des fermes sénégalaises déclarent des difficultés d'approvisionnement (Fall et al. 2020), créant un marché captif réel ; le tilapia se reproduisant naturellement en étang, une auto-production progressive est possible sans écloserie ;
- **Fabrication artisanale d'aliments pour poissons** : son de riz, tourteaux d'arachide (disponibles via SONACOS Ziguinchor), drêches, fumier de volaille comme fertilisant d'étang — matières premières disponibles localement en zone Sud ; maillon peu développé mais à fort potentiel de substitution aux intrants ANA, dont la dépendance reste le talon d'Achille de la filière ; compétences techniques requises (dosages, granulation) ;
- **Entretien des infrastructures aquacoles** : nettoyage et réparation des cages, gestion des étangs et cuves, suivi des paramètres de l'eau — demande croissante en prestataires locaux compétents à mesure que la filière se structure ;
- **Transport** : moins de 16 % des fermes sénégalaises disposent d'un moyen de transport propre ; les fermiers de la zone Sud identifient eux-mêmes les motos trois roues comme solution prioritaire — créneau de prestation de service réel pour les jeunes disposant d'un véhicule ou pouvant en acquérir un avec appui.

4.8.4. Conditions de réussite

La pisciculture est une activité exigeante qui pardonne peu les approximations, surtout au premier cycle. Les conditions de réussite listées ci-dessous ne sont pas des recommandations optionnelles — elles conditionnent directement la survie de l'activité.

- **Formation technique préalable** : la maîtrise des paramètres clés de l'eau (température, taux d'oxygénation, pH) et le respect strict des densités d'empeusement sont non négociables — des densités trop élevées entraînent stress, compétition alimentaire, ralentissement de croissance et surmortalité ; la reconnaissance des signes de maladie et la gestion du renouvellement d'eau complètent ce socle minimal. Sans cette base, le taux d'échec est très élevé — le bilan national en témoigne (nombreux projets ayant produit moins de 75 % des résultats attendus, CRODT). Les antennes ANA de Ziguinchor, Sédhiou et Kolda constituent le premier recours, et l'IUPA forme des techniciens directement opérationnels.
- **Accès sécurisé aux alevins de qualité** : goulot d'étranglement documenté — 41 % des fermes sénégalaises déclarent des difficultés d'approvisionnement (Fall et al. 2020) ; les stations ANA ne couvrent pas uniformément le territoire. Le pôle SENRM de Kolda devrait améliorer la situation à partir de 2026-2028. À terme, développer sa propre capacité de reproduction — le tilapia étant auto-reproducteur en étang — réduit significativement cette dépendance.
- **Maîtrise de l'alimentation des poissons** : poste le plus lourd de la filière (plus de 60 % des charges) — la valorisation des ressources locales (son de riz, tourteaux, fumier de volaille comme fertilisant d'étang) réduit les coûts mais nécessite une maîtrise des dosages. La dépendance à l'aliment gratuit de l'ANA fragilise la durabilité des exploitations : les pisciculteurs qui ne s'en affranchissent pas peinent structurellement à être rentables.
- **Source d'eau permanente et fiable** : condition sine qua non pour tous les systèmes d'élevage. Les cuves et bacs hors-sol nécessitent un accès régulier à l'eau de forage, puits ou cours d'eau ; les étangs en terre sont exposés aux baisses de niveau en saison sèche — une contrainte à anticiper dès le choix du site.
- **Débouchés pré-identifiés avant la mise en eau** : vendre du poisson frais sans chaîne du froid impose un rayon court et des clients identifiés en amont. Le fumage lève cette contrainte mais exige de maîtriser également le maillon transformation. La contractualisation préalable avec des acheteurs — cantines scolaires, restaurants, marchés hebdomadaires — est un facteur de réussite documenté.
- **Accompagnement pendant au moins un cycle complet** : la première campagne est critique — erreurs d'empeusement, mauvaise gestion des paramètres de l'eau ou rupture d'aliment peuvent détruire l'investissement en quelques jours. Un tuteur technique ou un pisciculteur expérimenté à proximité est déterminant. Les GIE permettent de mutualiser ce risque et d'accéder plus facilement à l'appui de l'ANA.
- **Sécurisation juridique du site** : pour les cages en fleuve, une autorisation est requise auprès du Ministère de la Pêche (Code de l'eau, loi n°81-13) ; pour les étangs en terre, la sécurisation foncière est nécessaire — problème récurrent pour les jeunes sans assise foncière en Casamance. Les systèmes hors-sol (cuves, bacs) évitent entièrement cette contrainte.

4.8.5. Risques et points de vigilance

La filière aquacole en Casamance présente un profil de risque significatif, lié autant à sa jeunesse qu'aux conditions climatiques et logistiques spécifiques de la région. Les points de vigilance ci-dessous sont à intégrer dès la conception du projet, pas seulement en cas de difficulté.

- **Filière encore expérimentale** : seulement 37 % des fermes aquacoles sénégalaises dégagent un bénéfice (Fall et al. 2020) et le bilan des initiatives passées en Casamance reste mitigé (CRODT) — ce chiffre reflète davantage un manque de maîtrise technique et une dépendance aux intrants subventionnés qu'une non-viabilité intrinsèque de l'activité, mais il signale un risque d'abandon élevé après le premier cycle sans appui continu.
- **Maîtrise insuffisante des paramètres d'élevage** : le non-respect des densités d'empeuplement et la mauvaise gestion de la température et du taux d'oxygénation de l'eau sont les erreurs les plus fréquentes et les plus coûteuses — une densité trop élevée entraîne stress, compétition alimentaire et surmortalité ; un taux d'oxygène insuffisant bloque la croissance même chez des espèces rustiques comme le Clarias à haute densité.
- **Surchauffe de l'eau** — risque spécifique à la Casamance : les températures peuvent dépasser 40°C en saison chaude ; dans les cuves et bacs hors-sol exposés au soleil, l'eau peut atteindre des niveaux létaux (au-delà de 32-33°C, la croissance du tilapia ralentit ; au-delà de 35°C, mortalité). Les mesures d'atténuation sont simples mais indispensables : peindre les cuves en blanc à l'extérieur, installer une ombrière (paillote, bâche ou végétalisation de la parcelle), renouveler partiellement l'eau aux heures les plus chaudes. Ce risque est quasi nul pour les cages flottantes en fleuve et moindre pour les étangs en terre bien végétalisés.
- **Mauvaise manipulation post-récolte** : le poisson est extrêmement périssable sous la chaleur casamançaise — sans réfrigération, la dégradation s'amorce en quelques heures et le risque sanitaire est réel. Abattre au bon moment, vider rapidement, protéger de la chaleur et commercialiser dans la foulée sont des gestes non négociables. Pour la transformation fumée, la qualité du fumage et le séchage complet conditionnent directement la durée de conservation et la sécurité alimentaire du produit.
- **Dépendance aux intrants extérieurs** : les ruptures d'aliment sont le problème le plus fréquemment cité par les fermes sénégalaises (41,5 % des exploitations concernées, Fall et al. 2020) — elles allongent le cycle d'élevage et augmentent les charges sans contrepartie productive. Les alevins sont eux aussi soumis à des retards d'approvisionnement. Toute rupture bloque mécaniquement la production.
- **Faible rentabilité si mal calibré** : avec un prix de vente du tilapia autour de 2 000 FCFA/kg bord ferme et 2 500 FCFA/kg au détail, les marges sont insuffisantes si l'aliment n'est pas en partie auto-produit ou si les densités et cycles ne sont pas bien maîtrisés. La concurrence du poisson sauvage et des importations de sardinelles bon marché comprime les marges sur le poisson frais — le fumage offre une meilleure valorisation et un rayon de commercialisation bien plus étendu.
- **Mortalité des poissons** : maladies, parasites et mauvaise qualité de l'eau constituent un risque sanitaire réel, en l'absence de plans de prévention structurés en Casamance. La prédation varie selon le système : quasi nulle en cuves hors-sol couvertes de moustiquaires ; significative en étangs en terre (hérons, pélicans,

varans — protection par clôtures et filets anti-aviaires recommandée) ; moyenne en cages flottantes (varans, crocodiles, vol humain — surveillance et ancrage solide nécessaires).

- **Accès au financement très limité** : seulement 6 % des fermes aquacoles sénégalaises ont obtenu un emprunt auprès d'institutions financières (Fall et al. 2020), les taux d'intérêt élevés et les garanties exigées restant dissuasifs. Le DER/FJ et les lignes PMIA demeurent les voies les plus accessibles pour les jeunes porteurs de projet.
- **Changement climatique** : la variabilité pluviométrique croissante affecte les niveaux des plans d'eau en saison sèche ; l'intrusion saline dans les estuaires de Basse Casamance perturbe les espèces d'eau douce ; les sécheresses prolongées assèchent les étangs en terre en Haute Casamance ; les inondations et crues peuvent détruire les cages flottantes et les installations légères.
- **Risque foncier** : pour les étangs en terre, la sécurisation foncière est nécessaire — problème structurel pour les jeunes sans assise foncière en Casamance. Les systèmes hors-sol (cuves, bacs) constituent ici un avantage décisif en s'affranchissant totalement de cette contrainte.

4.8.6. SWOT orientée insertion YITO — Aquaculture

FORCES

Filière	Profils YITO
Potentiel hydro-climatique réel et documenté à Sédhiou et Kolda — réseau hydrographique dense, eaux douces permanentes, sols propices	Systèmes hors-sol (cuves plastiques) : démarrage progressif à capital limité, sans foncier ni terrassement
Déficit protéique structurel à Kolda et Sédhiou — marché captif documenté pour une production locale de proximité	Fumage du poisson-chat : maillon d'insertion naturel pour les femmes, savoir-faire accessible, faible investissement initial
Deux espèces cibles (tilapia, <i>Clarias</i>) rustiques, adaptées aux conditions locales, déjà présentes dans les cours d'eau casamançais	Plusieurs maillons de services connexes (alevins, aliments artisanaux, entretien, transport) sans production directe
<i>Clarias gariepinus</i> : organe de respiration aérienne — tolérance exceptionnelle, adapté aux systèmes hors-sol sans électricité	Activité complémentaire à l'agriculture — intégrable sans rupture dans les systèmes d'activité existants
Poisson fumé à forte demande nationale, longue conservation — débouché sûr sans chaîne du froid	
Filière soutenue par des programmes structurants actifs : SENRM (100 M\$, 2022-2028), ANA (objectif 68 000 t/an à 2032), pôles aquacoles en construction	

FAIBLESSES

Filière	Profils YITO
Seulement 37 % des fermes sénégalaises dégagent un bénéfice (Fall et al. 2020) — reflète la jeunesse de la filière et le manque de maîtrise technique plus que sa non-viabilité intrinsèque	Filière exigeante techniquement — maîtrise des paramètres eau et densités indispensable ; marge d'erreur faible au premier cycle
Dépendance massive aux intrants ANA (alevins : 79 % des fermes ; aliment : 83 % des fermes) — fragilité systémique documentée	<i>Clarias</i> moins ancré dans la pratique aquacole de la zone Sud (Fall et al. 2020) — courbe d'apprentissage à anticiper
Pas d'usine de fabrication d'aliment aquacole extrudé au Sénégal — goulot d'étranglement systémique non résolu	Reproduction artificielle du <i>Clarias</i> peu maîtrisée localement — dépendance aux stations d'alevinage
41 % des fermes en difficulté d'approvisionnement en alevins — couverture territoriale insuffisante hors axes principaux	Risque de surchauffe des systèmes hors-sol exposés au soleil — contrainte spécifique à gérer activement en Casamance
98 % des fermes sans installation frigorifique — rayon de commercialisation du poisson frais très limité	Accès au financement très difficile : 6 % des fermes seulement ont accès au crédit institutionnel (Fall et al. 2020)
Bilan mitigé des initiatives passées en Casamance (CRODT) — nombreux projets n'ayant pas atteint leurs objectifs faute de suivi et d'autonomisation	

OPPORTUNITÉS

Filière	Profils YITO
SENRM (Banque mondiale, 2022-2028) : pôle aquacole de Kolda en construction (écloserie + pré-grossissement + centre de formation, objectif 4 000 t/an) ; pôles similaires à Sédhiou et Kédougou — infrastructure structurante qui sécurise l'approvisionnement en alevins et en formation pour les deux régions les plus déficitaires	Système cuves plastiques reproductible à très faible coût et sans expertise lourde — modèle d'entrée idéal pour YITO combiné à une formation technique courte
Pôle aquacole de Sédhiou (Diendé, 10 ha, ANA) : 50 étangs de grossissement, 22 étangs de pré-grossissement et unité semi-industrielle d'aliments — potentiel de structuration locale significatif	Combinaison production <i>Clarias</i> + fumage au sein d'une même unité — maîtrise de deux maillons à valeur ajoutée avec un investissement total accessible
	GIE sans capital de départ obligatoire — structure accessible aux jeunes, mutualisation du risque et accès à l'appui ANA

Raréfaction progressive du poisson sauvage dans le fleuve Casamance — pousse mécaniquement vers l'aquaculture comme alternative structurelle, notamment à Kolda et Sédhiou qui ne peuvent pas se rabattre sur la pêche maritime Sous-produits agricoles locaux abondants mobilisables comme aliments (son de riz, tourteaux d'arachide via SONACOS Ziguinchor, drêches) — potentiel réel d'autonomisation alimentaire, matières premières disponibles sur place Développement du marché urbain (Dakar) pour le poisson fumé de Casamance — flux commerciaux documentés, demande nationale croissante Vision Sénégal 2050 (depuis octobre 2024) : accent explicite sur le développement décentralisé, la souveraineté alimentaire et l'inclusion des régions enclavées — cohérent avec une aquaculture de proximité à Kolda et Sédhiou	DER/FJ et lignes PMIA disponibles comme voies de financement spécifiques aux jeunes entrepreneurs Cages flottantes en fleuve : technologie en diffusion active en Afrique de l'Ouest, cycle court (4-5 mois), rendement élevé (~1 t/cage) — opportunité pour GIE de jeunes en zones riveraines de Sédhiou et Kolda
---	--

MENACES

Filière	Profils YITO
Variabilité climatique croissante : sécheresses affectant les niveaux des plans d'eau à Kolda et Sédhiou, intrusion saline dans l'estuaire de Ziguinchor, crues détruisant les installations légères Concurrence du poisson sauvage et des importations de sardinelle à bas prix — pression sur les marges du poisson frais d'élevage, particulièrement dans les zones encore approvisionnées par les mareyeurs côtiers Risques sanitaires non maîtrisés : maladies, parasites, absence de plans de prévention structurés en Casamance — pertes pouvant être importantes sans suivi technique Prédation sur les systèmes ouverts (étangs et cages flottantes) : hérons, pélicans, varans, crocodiles — pertes significatives sans protection adaptée	Surchauffe létale de l'eau dans les systèmes hors-sol non protégés — risque de mortalité totale du stock en saison chaude ; mesures préventives indispensables dès l'installation (peinture blanche, ombrière, renouvellement d'eau) Mauvaise manipulation post-récolte (abattage tardif, exposition à la chaleur, fumage incomplet) — poisson impropre à la vente, perte sèche de l'investissement sous la chaleur casamançaise Ruptures d'aliment ANA sans alternative locale maîtrisée — blocage de la production pendant des semaines voire des mois (41,5 % des fermes concernées, Fall et al. 2020) Vol sur les cages flottantes en fleuve — risque documenté, difficile à prévenir sans

Abandon de la filière après le premier cycle en cas d'échec non accompagné — risque documenté à l'échelle nationale, fort chez les primo-entrants sans suivi continu	organisation collective et surveillance régulière Risque foncier pour les étangs en terre — jeunes sans assise foncière exposés à des conflits d'usage ; les systèmes hors-sol restent la voie la plus sécurisée
--	--

5. RECOMMANDATIONS STRATÉGIQUES POUR L'ACCOMPAGNEMENT DES OCBA ET JEUNES ENTREPRENEURS

Les analyses de filières conduites en section 4 ont permis d'identifier les opportunités d'insertion les plus solides pour les jeunes et les femmes de Casamance, ainsi que les conditions qui en déterminent le succès ou l'échec. Cette section traduit ces constats en recommandations opérationnelles à destination des partenaires YITO chargés de l'accompagnement des OCBA et des jeunes entrepreneurs. Elle ne vise pas à prescrire des modèles figés, mais à fournir un cadre d'intervention ancré dans les réalités du terrain casamançais — ses filières, ses contraintes, ses dynamiques locales. Les recommandations s'organisent en trois niveaux : des principes d'intervention qui posent le cadre général, des leviers d'accompagnement transversaux applicables quelle que soit la filière, et des points de vigilance spécifiques par maillon d'activité.

5.1. Principes d'intervention

Avant d'entrer dans le détail des leviers d'accompagnement, il convient de poser quelques principes fondamentaux qui doivent guider l'ensemble de l'intervention YITO. Ces principes sont le produit direct des constats terrain en Casamance et des enseignements tirés des filières analysées. Ils constituent le filtre à travers lequel toute décision d'accompagnement devrait être passée. Les partenaires YITO sont invités à s'y référer comme à un cadre de cohérence commun :

- 1. Primauté du marché sur la production** : s'assurer que des débouchés réels et accessibles existent avant tout accompagnement vers une activité — ne pas aider un jeune à produire ce que personne n'achète dans son bassin de vie ;
- 2. Priorisation stricte des filières** : concentrer les efforts sur un nombre limité de filières à fort potentiel local documenté plutôt que disperser les ressources — la section 4 de ce rapport constitue une base de sélection opérationnelle pour les partenaires YITO ;
- 3. Entrée par les maillons accessibles** : positionner les bénéficiaires sur des maillons techniquement et financièrement à leur portée — production simple, transformation légère, services connexes — en évitant les segments trop capitalistiques ou trop complexes pour des primo-entrants ;
- 4. Dimensionnement réaliste et progressif** : promouvoir des modèles d'entrée testables à faible capital, ajustables avant montée en charge — un projet surdimensionné dès le départ expose le primo-entrant à une perte irrécupérable au premier cycle ;

5. Exigence de maîtrise technique minimale avant démarrage : conditionner l'accompagnement opérationnel à l'acquisition des impondérables techniques du maillon — l'enthousiasme ne remplace pas la compétence sur ce qui fait qu'un lot est perdu ou qu'une récolte ne tient pas ;

6. Ancrage dans les pratiques et dynamiques locales : s'appuyer sur les savoir-faire existants, les circuits informels et la saisonnalité locale plutôt qu'imposer des modèles exogènes inadaptés au contexte casamançais ;

7. Différenciation des profils de bénéficiaires : adapter les stratégies d'accompagnement selon les capacités réelles de chaque bénéficiaire — capital disponible, compétences, expérience, accès au foncier — plutôt que proposer un modèle unique ;

8. Intégration active du genre : identifier les freins spécifiques aux femmes dans chaque maillon et les lever dès la conception des dispositifs — pas comme une couche additionnelle mais comme un critère de conception ;

9. Accompagnement dans la durée, pas seulement au démarrage : le premier cycle est le plus risqué — un suivi intensif pendant cette période conditionne la survie de l'activité ; les partenaires YITO sont invités à prévoir des mécanismes de suivi post-formation opérationnels ;

10. Prise en compte explicite des risques : intégrer dès la conception les contraintes majeures du contexte casamançais — aléas climatiques, pertes post-récolte, volatilité des prix, enclavement — pour éviter des projets trop fragiles face aux premières difficultés.

5.2. Leviers d'accompagnement transversaux

Au-delà des principes d'intervention, les partenaires YITO doivent disposer d'orientations concrètes sur la manière d'accompagner les bénéficiaires à chaque étape de leur parcours entrepreneurial. Les leviers présentés ci-dessous sont transversaux — ils s'appliquent quelle que soit la filière ou le maillon d'activité ciblé. Ils sont organisés dans un ordre logique, de la phase de préparation jusqu'à la structuration de l'activité, et constituent autant d'axes sur lesquels les dispositifs de formation et d'accompagnement des OCBA et des jeunes issus des CFP devront être calibrés.

5.2.1. Avant de se lancer

Trop de projets échouent non pas parce que le bénéficiaire manquait de motivation ou de compétences, mais parce que les conditions minimales de viabilité n'avaient pas été vérifiées avant le démarrage. Les partenaires YITO sont systématiquement invités à s'assurer, en amont de tout accompagnement opérationnel, que trois questions fondamentales ont trouvé une réponse claire :

- Y a-t-il une demande réelle et accessible pour ce que le bénéficiaire envisage de produire ou de vendre ?
- Le bénéficiaire a-t-il les moyens — financiers, techniques, humains — de démarrer à une échelle viable sans se mettre en danger dès le premier cycle ?
- Et le maillon visé est-il réellement accessible, compte tenu de son profil et de son contexte local ?

En Casamance, ce travail préalable est d'autant plus critique que les marchés sont souvent enclavés, les circuits de commercialisation peu structurés et les ressources des primo-entrants très limitées. Un jeune de Kolda qui se lance dans la production de mangue séchée sans avoir identifié un acheteur au-delà du marché hebdomadaire local, ou une

femme de Sédhiou qui investit dans du matériel de transformation sans avoir testé la demande pour son produit, prennent un risque disproportionné par rapport à leur capacité d'absorption des pertes. Les partenaires YITO sont invités à intégrer cette phase de vérification préalable comme un prérequis structurel de leur dispositif d'accompagnement — et non comme une formalité administrative — en outillant les OCBA et les jeunes issus des CFP pour qu'ils sachent conduire ce diagnostic avec les bénéficiaires.

5.2.2. Maîtrise technique du maillon

Chaque activité — qu'il s'agisse de produire des légumes, de transformer des céréales ou d'élever du poisson — repose sur quelques principes techniques fondamentaux dont la méconnaissance expose à deux risques majeurs : la perte économique et, plus grave, le risque sanitaire pour le consommateur. Or, c'est précisément cette maîtrise de base qui fait souvent défaut dans les productions locales artisanales — non par négligence, mais parce que les savoir-faire se transmettent par l'expérience et l'observation, sans toujours intégrer les fondements scientifiques qui les sous-tendent. Les partenaires YITO sont invités à considérer le renforcement de cette maîtrise technique comme un prérequis à tout accompagnement, au même titre que la vérification des débouchés.

Les points critiques varient selon le maillon et la filière, mais quelques exemples illustrent bien ce qui est en jeu :

- En transformation de produits acides ou en conserve, la maîtrise du pH est non négociable — un produit insuffisamment acidifié ou stérilisé peut provoquer des intoxications graves ; le bénéficiaire doit comprendre pourquoi ce paramètre existe, pas seulement appliquer une recette ;
- En séchage de céréales, légumineuses ou fruits, c'est le taux d'humidité résiduel qui conditionne tout — un produit insuffisamment séché développe moisissures et mycotoxines en quelques jours, avec des conséquences sanitaires et commerciales immédiates ;
- En production aquacole, la température de l'eau, le taux d'oxygénation et les densités d'empeuplement sont les trois curseurs qui font la différence entre un cycle rentable et une mortalité massive ;
- En production maraîchère, comprendre les besoins réels de sa culture — irrigation, fertilisation, protection phytosanitaire, gestion de l'enherbement — permet d'anticiper les aléas plutôt que de les subir.

Il ne s'agit pas de former des techniciens, ni d'imposer une approche purement scolaire déconnectée des pratiques locales. L'objectif est que chaque bénéficiaire soit capable d'identifier les signaux d'alerte dans sa propre production — reconnaître qu'un lot présente un défaut, comprendre pourquoi, et savoir y remédier. Les OCBA et les jeunes issus des CFP gagneraient à intégrer ces points critiques dans leurs modules de formation de manière pratique et démonstrative, en s'appuyant sur des cas concrets issus des filières locales plutôt que sur des supports théoriques génériques.

5.2.3. Maîtrise de la qualité

Si la section précédente traitait des impondérables techniques propres à chaque activité, la maîtrise de la qualité en constitue le prolongement naturel — elle transforme une bonne pratique ponctuelle en standard reproductible. C'est précisément cette reproductibilité qui conditionne la confiance des acheteurs, la fidélisation des clients et, à terme, l'accès à des marchés plus structurés et mieux rémunérateurs. Les partenaires YITO sont invités à

accompagner les OCBA et les jeunes issus des CFP vers une culture qualité progressive, ancrée dans leurs réalités opérationnelles et non importée clé en main.

Le socle incontournable reste les **Bonnes Pratiques d'Hygiène** (BPH) — hygiène personnelle, propreté des locaux et des équipements, gestion des déchets, séparation des flux propres et souillés, conditions de stockage. Ces pratiques, simples à acquérir et peu coûteuses à mettre en œuvre, constituent le premier niveau de protection du consommateur et le premier critère d'évaluation d'un acheteur professionnel lors d'une visite de site. À terme, les structures les plus avancées gagneraient à tendre vers une démarche **HACCP** — identifier les points critiques de leur process, définir des seuils d'alerte et des actions correctives — sans nécessairement viser une certification formelle, mais en intériorisant la logique de maîtrise préventive plutôt que curative.

Au-delà de l'hygiène, les partenaires YITO sont invités à sensibiliser les OCBA et les jeunes issus des CFP à trois dimensions complémentaires de la qualité, souvent négligées dans les productions artisanales locales :

- **La constance d'un lot à l'autre** : un acheteur professionnel — restaurant, cantine, collecteur — ne reviendra pas si le produit varie en goût, en aspect ou en tenue selon les livraisons ; standardiser ses process, même simples, est la condition de toute relation commerciale durable ;
- **Le respect des stades et indices de qualité** : récolter ou transformer au bon moment conditionne directement la qualité finale — un fruit récolté trop tôt ne développera jamais ses arômes, une mangue gazée au carbure de calcium perdra sa texture et sa valeur marchande, une céréale séchée trop rapidement développera des moisissures en stockage ;
- **La maîtrise des intrants** : l'utilisation non raisonnée de pesticides, additifs ou conservateurs expose à des refus commerciaux immédiats — un acheteur institutionnel ou un marché à l'export peut rejeter un lot entier sur la base d'un seul résidu hors norme ; les bonnes pratiques d'utilisation et les délais avant récolte sont des notions que les bénéficiaires doivent intégrer, pas seulement les doses.

La qualité n'est pas une contrainte imposée de l'extérieur — c'est un levier de différenciation et de montée en gamme. Les OCBA et les jeunes issus des CFP qui l'intègrent tôt dans leur pratique s'ouvrent des marchés inaccessibles à ceux qui ne la maîtrisent pas.

5.2.4. Approvisionnement

En Casamance, l'approvisionnement en matières premières et en intrants constitue l'un des points de fragilité les plus fréquemment sous-estimés par les primo-entrants. L'enclavement de certaines zones, la saisonnalité marquée des productions locales, l'irrégularité des circuits de distribution et la faible structuration des filières d'intrants exposent les jeunes entrepreneurs à des ruptures qui peuvent bloquer l'activité pendant des semaines — voire compromettre un cycle entier. Les partenaires YITO sont invités à intégrer la sécurisation de l'approvisionnement comme un axe à part entière de leur dispositif d'accompagnement, et non comme un détail logistique réglé en marge de la formation.

Concrètement, les OCBA et les jeunes issus des CFP gagneraient à être formés et outillés sur les points suivants :

- **Diversifier ses sources d'approvisionnement** : ne jamais dépendre d'un fournisseur unique — identifier au moins trois alternatives pour chaque matière première critique, qu'il s'agisse d'alevins pour un pisciculteur, de fruits pour un transformateur ou de semences pour un maraîcher
- **Anticiper la saisonnalité** : en Casamance, la disponibilité de nombreuses matières premières est fortement saisonnière — planifier ses approvisionnements en conséquence, constituer des stocks tampons quand c'est possible, et adapter ses cycles de production au calendrier réel des ressources locales
- **Formaliser les relations avec les fournisseurs** : encourager, même à petite échelle, des formes simples d'engagement — accord verbal régularisé, bon de commande, contrat informel — pour sécuriser les volumes et les prix en amont
- **Définir un cahier des charges fournisseur** : spécifier les critères de qualité attendus pour chaque intrant et les faire respecter dès la réception — un lot de matière première hors standard compromet l'ensemble de la production en aval
- **Mettre en place un contrôle à réception** : vérifier systématiquement la conformité des livraisons avant de les accepter — une étape simple mais structurante, qui responsabilise le fournisseur et protège la qualité du produit fini

Il s'agit de sensibiliser les bénéficiaires au fait qu'une activité dont l'approvisionnement n'est pas sécurisé reste fragile quelle que soit la qualité de sa production. Les partenaires YITO sont invités à outiller les OCBA pour qu'elles abordent ce sujet de manière concrète et anticipée avec les jeunes qu'elles accompagnent — idéalement avant le démarrage de l'activité, pas au moment où la première rupture survient.

5.2.5. Connaissance et étude du marché

C'est probablement le levier le plus décisif — et le plus souvent négligé. Trop de jeunes entrepreneurs se lancent avec un produit qu'ils savent faire, sans avoir vérifié que quelqu'un est prêt à l'acheter, à quel prix, sous quelle forme et en quelle quantité. En Casamance, ce réflexe est d'autant plus important que les marchés sont étroits, fragmentés et souvent dominés par des produits concurrents moins chers venus de l'extérieur. Une activité lancée sans étude de marché préalable, même sommaire, s'expose à une inadéquation entre l'offre et la demande qui peut être fatale dès le premier cycle. Les partenaires YITO sont invités à faire de cette étape un passage obligé dans tout parcours d'accompagnement — avant la formation technique, avant l'investissement, avant la production.

Concrètement, les OCBA et les jeunes issus des CFP gagneraient à être formés et outillés pour :

- **Identifier et segmenter leurs clients potentiels** : ménages, restaurateurs, collecteurs, acheteurs institutionnels (cantines scolaires, hôtels), marchés hebdomadaires — chaque segment a ses exigences propres en termes de volume, de régularité, de présentation et de prix ;
- **Enquêter la demande réelle** : aller à la rencontre des acheteurs potentiels, poser les bonnes questions, distinguer les besoins exprimés des besoins latents — ce que le client dit vouloir n'est pas toujours ce qu'il achètera réellement ;
- **Analyser la concurrence et se positionner** : comprendre qui vend quoi, à quel prix et avec quelle régularité sur son bassin de vie — identifier les niches accessibles plutôt que d'attaquer des segments déjà saturés ;

- **Comprendre les barrières psychologiques au prix** : en Casamance comme ailleurs, le prix acceptable n'est pas seulement une question de pouvoir d'achat — il dépend de la perception de la valeur du produit, de la confiance dans le producteur et de la comparaison avec les alternatives disponibles ;
- **Tester avant de produire à grande échelle** : produire un premier lot limité, le soumettre à des acheteurs cibles, recueillir les retours et ajuster avant de monter en charge — une logique de test and learn accessible même sans moyens importants.

Pour conduire ce travail, les OCBA et les jeunes issus des CFP peuvent s'appuyer sur les outils méthodologiques développés dans le cadre de ce projet et disponibles en annexe — guides d'entretien, grilles d'analyse, fiches de synthèse marché — conçus spécifiquement pour le contexte casamançais et directement utilisables sur le terrain.

Ce réflexe — avant de produire, comprendre pour qui et pourquoi — est simple à acquérir mais rarement spontané chez des primo-entrants. Les partenaires YITO sont invités à intégrer cette étape comme un prérequis non négociable dans leurs parcours d'accompagnement, en s'assurant que chaque bénéficiaire a eu l'occasion de confronter son projet à la réalité du marché avant tout engagement financier.

5.2.6. Structuration du modèle économique

Un projet techniquement solide et bien ancré dans la demande locale peut néanmoins échouer si son modèle économique n'est pas viable dès le départ. C'est souvent à ce stade que les lacunes sont les plus coûteuses — non pas parce que les bénéficiaires sont incapables de gérer une activité, mais parce que personne ne les a aidés à poser les bonnes questions avant de se lancer : est-ce que je gagne de l'argent à ce prix-là ? Est-ce que mon modèle tient si je vends moins que prévu le premier mois ? Est-ce que je peux absorber une rupture d'approvisionnement sans mettre en péril l'ensemble de l'activité ? Les partenaires YITO sont invités à accompagner les OCBA et les jeunes issus des CFP sur ces questions fondamentales — de manière simple, concrète et adaptée à leur niveau.

Quelques orientations clés à intégrer dans les dispositifs d'accompagnement :

- **Calculer son prix de revient avant de fixer son prix de vente** : charges fixes, charges variables, pertes, temps de travail — rien ne doit être oublié, y compris les coûts souvent invisibles comme le transport, l'emballage ou la main d'œuvre familiale non rémunérée ; c'est la base sans laquelle aucune décision commerciale ne peut être fiable ;
- **Partir des contraintes de prix du marché local** : en Casamance, le prix acceptable par le client est souvent la contrainte de départ, pas la résultante du calcul de coûts — les bénéficiaires gagneraient à raisonner à rebours, du prix marché vers le modèle de production, plutôt que l'inverse ;
- **Adapter les solutions techniques à ce qui est disponible localement** : éviter les emballages importés coûteux, les équipements nécessitant des pièces introuvables en zone rurale ou des intrants dépendants de circuits d'approvisionnement fragiles — la robustesse du modèle économique passe aussi par la simplicité et l'accessibilité des moyens de production ;
- **Vérifier la viabilité à petite échelle avant d'envisager la croissance** : un modèle qui n'est rentable qu'à grande échelle est un modèle fragile dans le contexte

casamançais — les partenaires YITO sont invités à valoriser les modèles viables à échelle humaine, résilients et maîtrisables, plutôt que de systématiquement orienter vers la scalabilité à tout prix ;

- **Poser la question de la scalabilité sans l'imposer** : certains bénéficiaires souhaiteront faire grandir leur activité, d'autres préféreront la stabiliser à une taille gérable — les deux ambitions sont légitimes ; ce qui compte est que le modèle soit conçu dès le départ pour pouvoir évoluer dans l'une ou l'autre direction sans rupture majeure ;
- **Prévoir une trésorerie de sécurité pour le premier cycle** : les revenus arrivent tard, les charges arrivent tôt — cette réalité, universelle en entrepreneuriat, est particulièrement aiguë pour des primo-entrants aux ressources limitées ; anticiper ce décalage et prévoir un coussin de trésorerie minimal est une condition de survie du premier cycle.

Les partenaires YITO sont invités à aborder la structuration du modèle économique non pas comme un exercice financier abstrait, mais comme un outil de dialogue concret avec les bénéficiaires — en partant de leur activité réelle, de leurs charges effectives et des prix qu'ils observent autour d'eux. Une fiche de calcul simple, adaptée au contexte et remplie ensemble, vaut mieux qu'un business plan élaboré qui ne sera jamais relu.

5.2.7. Sécurisation des débouchés

Produire sans débouché consolidé, c'est prendre un risque que peu de primo-entrants peuvent se permettre d'absorber. Ainsi, la question des débouchés doit être résolue — au moins partiellement — avant le démarrage de l'activité, et non après la première récolte. Les partenaires YITO sont invités à accompagner les OCBA pour qu'elles aident les bénéficiaires à identifier, approcher et fidéliser leurs acheteurs comme un axe à part entière de leur activité, au même titre que la production.

Quelques orientations concrètes à intégrer dans les dispositifs d'accompagnement :

- **Identifier ses acheteurs potentiels avant de produire** : cantines scolaires, restaurants, collecteurs, marchés hebdomadaires, groupements de femmes transformatrices — chaque bassin de vie a ses propres circuits ; les cartographier en amont permet d'adapter volumes, formats et conditionnements à la demande réelle ;
- **Diversifier ses canaux de vente dès le départ** : ne jamais dépendre d'un seul acheteur — une relation commerciale unique, aussi solide soit-elle, reste un point de fragilité ; deux ou trois débouchés complémentaires offrent une résilience minimale ;
- **Rechercher des formes simples de contractualisation** : un accord verbal régulier, une commande récurrente, un engagement informel sur les volumes — même sans contrat formel, ces relations stabilisées réduisent l'incertitude et permettent de planifier la production ;
- **Travailler l'agrégation de l'offre entre producteurs** : certains acheteurs structurés exigent des volumes ou une régularité qu'un seul producteur ne peut pas assurer seul — encourager les bénéficiaires à se coordonner entre eux pour répondre collectivement à ces demandes ouvre des marchés autrement inaccessibles ;
- **Soigner la présentation et le conditionnement** : même artisanal, un produit bien présenté inspire confiance et se vend mieux — l'emballage, l'étiquetage et la

régularité visuelle d'un lot à l'autre sont des signaux que l'acheteur perçoit immédiatement.

La sécurisation des débouchés n'est pas un exercice commercial réservé aux entrepreneurs aguerris — c'est une compétence qui s'acquiert et qui peut être accompagnée. Les partenaires YITO sont invités à intégrer cette dimension dans leurs parcours de formation, en outillant les OCBA pour qu'elles sachent guider les bénéficiaires dans cette démarche avec méthode et pragmatisme.

5.2.8. Structuration juridique et accès aux ressources

La question de la structuration juridique se pose différemment selon les profils. Les OCBA accompagnées par YITO sont pour la plupart déjà constituées en GIE ou en groupements — l'enjeu pour elles n'est pas de se structurer, mais de consolider leur fonctionnement interne : clarifier les rôles, formaliser la gestion financière, séparer la trésorerie de l'activité économique de celle du groupement. Ces fondamentaux, souvent négligés dans les structures communautaires, conditionnent pourtant leur capacité à accéder à des financements externes et à nouer des relations commerciales durables.

Pour les jeunes issus des CFP, la question de la structuration est plus ouverte et mérite d'être abordée sans dogmatisme. Plusieurs options existent selon le projet et les ambitions :

- L'entreprise individuelle reste la voie la plus simple pour démarrer seul — peu de formalités, coût minimal, idéale pour tester une activité avant de la consolider ;
- La SUARL (société unipersonnelle à responsabilité limitée) offre une protection du patrimoine personnel que l'entreprise individuelle ne garantit pas — pertinente dès que l'activité prend de l'ampleur et que les risques financiers augmentent ;
- Le GIE reste incontournable pour les projets collectifs — sans capital de départ obligatoire, il ouvre l'accès aux appuis institutionnels (ANA, DER/FJ, programmes d'accompagnement) et permet de mutualiser les risques ;
- La SAS ou SARL convient aux projets plus structurés, avec plusieurs associés ou la perspective d'accueillir des investisseurs — plus flexible que la SA, moins lourde à gérer.

Les partenaires YITO sont invités à accompagner les bénéficiaires dans ce choix de manière pragmatique — en fonction de leur profil, de leur projet et de leurs ambitions réelles — plutôt que de systématiquement orienter vers une forme unique.

Sur l'accès au financement, le pragmatisme s'impose. Le crédit bancaire classique reste hors de portée pour la grande majorité des bénéficiaires — garanties exigées, taux prohibitifs, méconnaissance du secteur agricole par les établissements financiers. Les voies réalistes à privilégier sont le DER/FJ, les IMF locales présentes en Casamance, et les lignes de financement sectorielles comme le PMIA pour l'aquaculture. Les partenaires YITO sont invités à outiller les OCBA pour qu'elles sachent orienter les bénéficiaires vers ces dispositifs — en comprenant leurs conditions réelles, leurs délais et leurs limites — plutôt que de les laisser face à un mur financier au moment du démarrage.

Un dernier point, souvent négligé : la gestion financière de base. Tenir un cahier de caisse, distinguer charges fixes et charges variables, ne pas mélanger argent personnel et argent

de l'activité — ces réflexes simples sont la condition d'une activité pilotable et d'une relation de confiance avec tout financeur futur. Les partenaires YITO sont invités à les intégrer systématiquement dans leurs parcours d'accompagnement, dès le démarrage de l'activité.

5.3. Recommandations spécifiques par maillon

5.3.1. Production

5.3.1.1. *Principales difficultés terrain et recommandations d'appui*

Le tableau ci-dessous présente une synthèse des principaux retours terrain recueillis sur le maillon production ainsi que les pistes d'appui correspondantes mobilisables par les partenaires YITO.

Difficultés terrain observées	Recommandations d'appui
<i>RESSOURCES ET ACCÈS</i>	
Foncier non sécurisé et risque d'éviction après investissement	Accompagner la sécurisation des droits d'usage et sensibiliser les bénéficiaires aux enjeux fonciers avant toute installation
Accès limité aux intrants et hausse des coûts	Faciliter l'accès aux intrants et encourager les achats groupés
Manque d'équipements agricoles	Faciliter l'accès au matériel agricole adapté au contexte local
Crédit et fonds de roulement inaccessibles	Renforcer l'accès au crédit et aux dispositifs de fonds de roulement
Difficulté à trouver et fidéliser la main-d'œuvre en période de pointe	Renforcer les capacités d'organisation et de planification des activités agricoles
<i>TECHNIQUES ET CONDITIONS</i>	
Coût prohibitif des pompes d'irrigation à carburant	Promouvoir des solutions d'irrigation alternatives, notamment solaires
Vallées non aménagées et problématiques de salinité des sols	Renforcer l'accompagnement technique sur l'aménagement des parcelles et les pratiques adaptées aux contraintes locales
Maladies et parasites mal maîtrisés	Former les bénéficiaires à la lutte phytosanitaire intégrée et aux itinéraires techniques adaptés
Divagation du bétail et dégâts sur les parcelles	Appuyer l'installation de clôtures et les dispositifs de protection des parcelles
Absence de stockage et de froid post-récolte	Renforcer les capacités sur la gestion post-récolte et faciliter l'accès à des solutions de stockage

	adaptées
MARCHÉ ET COMMERCIALISATION	
Instabilité des prix et méconnaissance des prix du marché	Renforcer les capacités des bénéficiaires en connaissance des marchés et en planification commerciale
Prix imposés par les intermédiaires à la récolte	Renforcer les capacités de négociation commerciale et encourager l'organisation collective
Hausse des prix des intrants et matières premières	Encourager des pratiques agroécologiques et des modèles moins dépendants des intrants externes
GESTION ET FINANCEMENT	
Manque de fonds de roulement entraînant des arrêts d'activité	Accompagner les bénéficiaires sur la gestion du fonds de roulement et l'accès au financement
Difficulté d'accès au crédit	Renforcer l'accompagnement vers les dispositifs de financement adaptés
Difficultés dans la gestion financière et la planification des activités	Former les bénéficiaires à la gestion financière, à la tenue de caisse et à la planification des activités

5.3.1.2. Points de vigilance

La production agricole en Casamance se heurte à des contraintes qui vont bien au-delà de la simple maîtrise technique de la culture. Les aléas climatiques — sécheresse, excès de chaleur, vents violents en saison sèche — peuvent compromettre une récolte entière si l'installation n'a pas été pensée pour y faire face. Parmi les points de vigilance majeurs, on retrouve :

- **La gestion de l'eau**, qui est souvent le facteur limitant principal — identifier sa source d'eau avant toute installation, dimensionner son système d'irrigation à la réalité de la saison sèche, anticiper les périodes de tension hydrique et adapter son calendrier cultural en conséquence ; une culture bien irriguée au bon moment vaut mieux qu'une culture abondamment arrosée au mauvais moment ;
- **Le calendrier cultural**, qui conditionne à la fois les rendements et les débouchés — produire au bon moment, c'est aussi arriver sur le marché quand la demande est là et l'offre concurrente plus faible ; les partenaires YITO sont invités à accompagner les bénéficiaires dans ce raisonnement de synchronisation entre cycle de production et cycle de marché ;
- **La gestion des intrants** — semences, engrais, produits phytosanitaires — qui mérite une attention particulière : qualité des semences utilisées, dosages respectés, délais de rémanence des pesticides scrupuleusement observés ; l'usage raisonné voire minimisé des intrants chimiques est à la fois une exigence sanitaire pour le consommateur et un levier de durabilité économique pour le producteur ;
- **La divagation du bétail** et la pression de la macrofaune (rats, taupiers, oiseaux) qui causent des pertes significatives et souvent sous-estimées ; une clôture simple et bien entretenue reste l'un des investissements les plus rentables qu'un producteur puisse faire ;

- **Le vent** est un facteur de stress souvent négligé, qui assèche les cultures, couche les plants et détériore les structures légères — l'implantation de haies brise-vent ou d'arbres en bordure de parcelle est une réponse simple et durable ;
- **Le stockage post-récolte** est un maillon trop souvent négligé : un abri simple, ventilé, à l'abri de l'humidité et de la lumière directe suffit dans de nombreux cas à préserver la qualité de la production dans l'attente de son acheteur — sans investissement lourd.

Sur le plan agronomique, l'approche agroécologique mérite d'être pleinement valorisée dans les dispositifs d'accompagnement — non pas comme un idéal théorique, mais comme une réponse concrète aux contraintes du terrain casamançais. L'agroforesterie permet de créer une ombre légère qui améliore les rendements et réduit le stress hydrique ; la gestion de la matière organique améliore la structure du sol sur le long terme ; la diversification des espèces cultivées réduit les risques et ouvre des sources de revenus complémentaires. Ces pratiques diminuent également la dépendance aux intrants chimiques. Les partenaires YITO sont invités à intégrer systématiquement ces dimensions dans leurs accompagnements — l'agroécologie n'est pas une contrainte supplémentaire, c'est un levier de résilience.

5.3.2. Transformation

5.3.2.1. *Principales difficultés terrain et recommandations d'appui*

Le tableau ci-dessous présente une synthèse des principaux retours terrain recueillis sur le maillon transformation ainsi que les pistes d'appui correspondantes mobilisables par les partenaires YITO.

Difficultés terrain observées	Recommandations d'appui
APPROVISIONNEMENT	
Qualité irrégulière des matières premières selon les saisons	Renforcer les capacités sur la gestion des approvisionnements et la sécurisation des matières premières
Fiabilité insuffisante des fournisseurs et ruptures fréquentes	Appuyer l'identification de fournisseurs alternatifs et renforcer la planification des approvisionnements
Hausse des coûts des matières premières et des emballages	Accompagner les bénéficiaires dans l'optimisation des coûts et la mutualisation des achats
Emballages chers, rares et dépendants d'un approvisionnement depuis Dakar	Encourager les commandes groupées et l'identification de fournisseurs alternatifs
Accessibilité difficile et coûts élevés d'approvisionnement en matières premières	Renforcer l'organisation logistique et la planification des approvisionnements
ÉQUIPEMENTS ET PRODUCTION	

Manque de compétences techniques sur les procédés de transformation de base	Former les bénéficiaires à la maîtrise des procédés de transformation
Équipements défectueux et absence de réparateurs locaux	Renforcer les capacités en entretien et maintenance des équipements / réorienter le(a) bénéficiaire vers des maintenanciers qualifiés
Coupures fréquentes de courant bloquant la production	Promouvoir des solutions énergétiques alternatives adaptées au contexte local (solaire, gaz...)
Activité concentrée sur quelques mois avec sous-utilisation des équipements	Accompagner la diversification des activités hors saison
Absence de froid pour le stockage des matières premières	Faciliter l'accès à des solutions de stockage froid adaptées
QUALITÉ ET NORMES	
Présence de sable dans certains produits secs (arrow, thiéré, etc.)	Renforcer les bonnes pratiques de transformation et les procédures de contrôle qualité
Pertes de production liées à des défauts de process	Former les bénéficiaires à la maîtrise des procédés et au suivi des paramètres critiques
Conditions d'hygiène insuffisantes pour accéder aux marchés formels	Renforcer les capacités en hygiène et bonnes pratiques de fabrication
Méconnaissance des exigences des acheteurs formels	Renforcer les capacités sur les normes, la traçabilité et les exigences des marchés formels
GESTION ET FINANCEMENT	
Manque de fonds de roulement entraînant des arrêts d'activité	Accompagner les bénéficiaires sur la gestion du besoin en fonds de roulement et l'accès au financement
Difficulté d'accès au crédit	Renforcer l'accompagnement vers les dispositifs de financement adaptés
Difficultés dans la gestion financière et la planification des activités	Former les bénéficiaires à la gestion financière, à la planification et à la gestion des stocks et approvisionnements

5.3.2.2. Points de vigilance

La transformation agroalimentaire est le maillon où la valeur ajoutée est la plus visible — et où les erreurs sont les plus coûteuses, tant économiquement que sanitaire. **Chaque procédé de transformation a ses propres paramètres critiques** à maîtriser : le pH et le barème de stérilisation/pasteurisation pour les conserves, le taux d'humidité résiduel pour les produits secs, la température et la durée de fumage pour les produits fumés, la maîtrise de la chaîne de froid pour les produits frais, etc. Ces curseurs ne sont pas interchangeables d'une activité à l'autre — les partenaires YITO sont invités à s'assurer que chaque bénéficiaire a bien identifié les siens, comprend pourquoi ils existent, et dispose des moyens

simples de les suivre au quotidien. Un thermomètre, une balance étalonnée, un réfractomètre selon les cas — des outils basiques mais déterminants.

Au-delà des paramètres techniques, plusieurs dimensions structurantes méritent une attention particulière :

- **L'approvisionnement en matières premières** : la qualité du produit fini ne peut pas dépasser celle des matières premières utilisées ; systématiser le contrôle à réception, définir ses exigences qualité fournisseur et ne jamais les brader sous prétexte de pression sur les volumes ou les prix — une mauvaise matière première compromet l'ensemble du lot en aval ;
- **Le choix des équipements** conditionne la viabilité opérationnelle à long terme : privilégier des machines compatibles avec les énergies réellement disponibles sur le terrain, robustes, et dont les pièces de rechange sont accessibles localement — un équipement performant mais impossible à réparer en zone rurale est une contrainte majeure déguisée en investissement ;
- **L'entretien des équipements et la métrologie** — même sommaires — sont deux angles morts fréquents dans les unités artisanales : une balance non étalonnée, un thermomètre défaillant ou une scelleuse mal réglée peuvent compromettre la constance qualitative d'un lot à l'autre sans que le transformateur s'en aperçoive immédiatement ; des vérifications régulières, simples et peu coûteuses, suffisent à éviter ces dérives ;
- **L'emballage** est souvent le parent pauvre des projets de transformation artisanale — pourtant, c'est lui que le client voit en premier et qui conditionne la conservation du produit ; un bon emballage doit à la fois bien présenter, correspondre à l'usage attendu, garantir la conservation, être disponible sans rupture et rester abordable ; un emballage simple et cohérent vaut mieux qu'un packaging élaboré impossible à réapprovisionner en zone rurale ;
- **La valorisation des coproduits** — sons, peaux, grignons, eaux de process — mérite d'être explorée dès que l'activité atteint un certain volume : ce qui est déchet pour l'un peut être ressource pour un autre, et constitue souvent une source de revenu complémentaire sous-exploitée.

5.3.3. Commercialisation

5.3.3.1. *Principales difficultés terrain et recommandations d'appui*

Le tableau ci-dessous présente une synthèse des principaux retours terrain recueillis sur le maillon commercialisation ainsi que les pistes d'appui correspondantes mobilisables par les partenaires YITO.

Difficultés terrain observées	Recommandations d'appui
ACCÈS AUX MARCHÉS	

Accessibilité difficile aux marchés en hivernage et coûts élevés du transport	Appuyer la mutualisation du transport entre producteurs et GIE et renforcer l'organisation logistique
Méconnaissance des prix pratiqués sur les autres marchés	Renforcer les capacités en connaissance des marchés, des circuits formels et des débouchés institutionnels
Faible perception de la qualité des produits locaux	Renforcer les capacités en qualité, différenciation, étiquetage et valorisation des produits locaux
Zones de production enclavées et éloignées des marchés urbains	Renforcer la mise en relation avec les circuits formels et les acheteurs institutionnels
PRIX ET VALORISATION	
Instabilité des prix de revente et effondrement des prix en période de récolte	Renforcer les capacités en planification commerciale et diversification des débouchés
Absence de valorisation par la qualité ou l'origine	Renforcer les capacités en différenciation, communication et valorisation des produits
Pertes et pourrissement des produits faute de froid ou de stockage	Faciliter l'accès à des équipements de stockage et de froid post-récolte
GESTION ET FINANCEMENT	
Manque de fonds de roulement pour le développement des activités	Accompagner les bénéficiaires sur la gestion du fonds de roulement et l'accès au financement
Difficulté d'accès au crédit	Renforcer l'accompagnement vers les dispositifs de financement adaptés
Difficultés dans la gestion financière et la planification des activités	Former les bénéficiaires à la gestion financière et à la planification commerciale

5.3.3.2. Points de vigilance

Faire de la commercialisation son activité principale, c'est accepter d'être à l'interface permanente entre une offre souvent irrégulière et une demande exigeante en constance et en fiabilité. En Casamance, où beaucoup de commerçants proposent des produits similaires sans réelle différenciation, se démarquer devient un levier de survie autant que de croissance. Les partenaires YITO sont invités à encourager les OCBA et les jeunes issus des CFP positionnés sur ce maillon à travailler activement leur positionnement — un produit mieux présenté, livré plus régulièrement ou accompagné d'un meilleur service client peut suffire à fidéliser des acheteurs dans un marché encore peu structuré.

Plusieurs points de vigilance méritent une attention particulière :

- **La compréhension fine du marché** est ici plus critique qu'ailleurs : habitudes d'achat, contraintes de prix, saisonnalité de la demande, besoins latents non exprimés — un commerçant qui ne connaît pas ses clients navigue à vue ; les outils développés dans le cadre de YITO et disponibles en annexe peuvent aider à structurer cette veille de manière simple et régulière ;

- **La régularité de l'offre** est la première condition de fidélisation — un client qui ne sait pas si le produit sera disponible la semaine prochaine se tourne vers un concurrent plus fiable ; garantir des volumes constants, même modestes, vaut mieux qu'une offre abondante mais erratique ;
- **La gestion des invendus** est une réalité à anticiper : que faire d'un stock qui ne part pas ? Transformer, brader sur un autre marché, orienter vers un usage alternatif — avoir une stratégie de sortie évite les pertes sèches et les décisions prises dans l'urgence ;
- **La conservation des produits** est un point de blocage récurrent identifié dans les entretiens terrain ; sans aller nécessairement vers un équipement frigorifique coûteux et énergivore, des solutions alternatives mériteraient d'être explorées et testées dans le cadre de YITO — pot-en-pot ou « frigo du désert », caves de stockage ventilées, abris évapotranspirants — autant d'approches low-tech adaptées aux contraintes d'énergie et de budget des zones enclavées ;
- **La gestion de la trésorerie** est la compétence la plus critique pour un commerçant : décalages entre achats et ventes, impayés, saisonnalité des flux — sans un minimum de suivi financier, même une activité commerciale rentable peut se retrouver en cessation de paiement faute de liquidités au bon moment.

Un commerçant qui maîtrise son marché, gère sa trésorerie avec rigueur et sait se différencier de ses concurrents dispose de tous les fondamentaux pour construire une activité durable — même dans un environnement aussi contraignant que celui des zones enclavées de Casamance. C'est vers cet objectif que les partenaires YITO sont invités à orienter leurs dispositifs d'accompagnement sur ce maillon.

5.3.4. Services

Contrairement aux autres maillons, les services annexes recouvrent des activités extrêmement diverses (transport, maintenance, fourniture d'intrants, conseil technique, logistique, pépinières, etc.), rendant difficile l'identification de contraintes homogènes ou de retours terrain récurrents. Pour cette sous-section, n'ont été rédigés que les points de vigilance et les principes transversaux d'accompagnement applicables à un ensemble large d'activités de service liées aux filières agricoles.

5.3.4.1. *Points de vigilance*

Les services annexes recouvrent une réalité extrêmement diverse — transport, conseil technique, fourniture d'intrants, maintenance des équipements, gardiennage, logistique, conditionnement à façon — et c'est précisément cette diversité qui rend difficile l'édiction de recommandations précises et universelles pour ce maillon. Les points de vigilance qui suivent sont donc volontairement formulés comme des grands principes transversaux, applicables quelle que soit la nature du service envisagé. En Casamance, le faible développement de ces services est l'une des causes profondes de la fragilité des chaînes de valeur agricoles — et c'est précisément ce vide qui en fait un maillon d'insertion pertinent pour les OCBA et les jeunes issus des CFP qui ne souhaitent pas se positionner directement sur la production ou la transformation. Quel que soit le type de service envisagé, quelques principes fondamentaux s'imposent :

- **Analyser la demande réelle** avant tout investissement : la demande existe et est documentée, mais elle est diffuse, informelle et souvent portée par un pouvoir

d'achat limité ; une enquête préalable auprès des acteurs des filières ciblées est indispensable pour calibrer l'offre de service et son modèle économique

- **Maîtriser son domaine d'intervention** : un prestataire qui ne maîtrise pas son sujet fait plus de mal que de bien à ses clients et à sa propre réputation ; la compétence technique est ici un prérequis aussi important que pour la production ou la transformation
- **Miser sur la fiabilité et la régularité** : dans des zones où le bouche-à-oreille reste le principal vecteur de confiance, tenir ses engagements construit une réputation solide sans effort marketing particulier ; une seule défaillance peut suffire à perdre des clients difficilement remplaçables
- **Penser son activité en lien avec la dynamique des filières** : les services annexes sont mécaniquement tirés vers le haut par la croissance des filières qu'ils servent — un positionnement aujourd'hui peut devenir très rentable à mesure que la production locale se structure et que les volumes augmentent.

Les services annexes ne sont pas un maillon de second rang — ils sont souvent la condition sine qua non du passage à l'échelle des autres maillons. Les partenaires YITO sont invités à les valoriser explicitement dans leurs dispositifs, et à identifier parmi les bénéficiaires ceux dont le profil — compétences techniques, mobilité, sens du service — les prédispose naturellement à ce type de positionnement.

5.4. Principaux axes de renforcement technique par filière

Les besoins techniques présentés ci-dessous sont donnés à titre indicatif et correspondent aux principaux points critiques identifiés pour les filières analysées. Ils ne constituent pas des référentiels techniques exhaustifs, et doivent être adaptés aux réalités locales, aux systèmes de production et aux maillons effectivement ciblés par les bénéficiaires.

Filière	Production / collecte	Transformation
Maïs	Gestion de la fertilité des sols et suivi du développement des plants ; pratiques agroécologiques et agroforesterie ; maîtrise des principaux ravageurs et maladies du maïs ; séchage et stockage post-récolte pour limiter les pertes et les mycotoxines	Maîtrise du séchage et de l'humidité résiduelle des produits céréaliers ; prévention des moisissures, insectes et contaminations par corps étrangers ; hygiène et qualité sanitaire ; conservation et conditionnement adaptés des farines et produits céréaliers transformés
Maraîchage	Adaptation des itinéraires techniques aux spécificités de chaque culture maraîchère ; gestion agroécologique de la fertilité des sols et des ravageurs ; maîtrise de l'eau et des calendriers de production ; protection des parcelles contre la divagation du bétail ; gestion des pics de production, des pertes post-récolte et des conditions de conservation ; pratiques d'agroforesterie et diversification des cultures pour renforcer la résilience des systèmes de production	Techniques de séchage et de conservation des produits maraîchers ; maîtrise de l'humidité résiduelle et de l'hygiène des produits transformés ; prévention des contaminations et dégradations post-transformation ; conditionnement et conservation adaptés des produits séchés, notamment du piment

PFNL	Bonnes pratiques de collecte et de manipulation des produits ; techniques de récolte préservant la ressource ; gestion durable des ressources naturelles et des espaces communs ; organisation collective de la collecte et respect des règles locales d'exploitation ; tri, séchage et conservation des produits collectés	Techniques de transformation adaptées aux PFNL locaux ; maîtrise du séchage, du taux d'humidité des poudres, de l'Aw des confitures et sirops, et des barèmes de pasteurisation des jus ; maîtrise de l'hygiène ; prévention des contaminations par le sable et les corps étrangers ; conservation, conditionnement et emballages adaptés des produits transformés
Mangue	<i>Maillon non recommandé pour les profils YITO</i>	Techniques de transformation adaptées aux produits dérivés de la mangue (mangue séchée, jus, purées, confitures) ; maîtrise du séchage et de l'humidité résiduelle ; maîtrise du degré Brix, de l'Aw des produits transformés et des barèmes de pasteurisation des jus ; respect des bonnes pratiques d'hygiène et prévention des contaminations ; tri et sélection des fruits selon leur maturité et leur qualité ; gestion des approvisionnements liés à la saisonnalité, aux volumes disponibles et à la qualité des fruits ; compréhension des impacts de la mouche des fruits sur la qualité des matières premières ; conservation, conditionnement et emballages adaptés des produits transformés
Anacarde	<i>Maillon non recommandé pour les profils YITO</i>	Transformation de la noix de cajou et valorisation de la pomme cajou (jus, vinaigres, produits fermentés, alternatives végétales) ; maîtrise du séchage, de l'humidité résiduelle et de la conservation ; connaissance des critères qualité des marchés structurés et export sur la noix de cajou (KOR/KOL, taux de brisures, entières des amandes, qualité du dépelliculage) ; bonnes pratiques de transformation limitant l'exposition aux fumées toxiques du décortilage ; maîtrise de l'hygiène, du degré Brix, de l'Aw et des barèmes de pasteurisation (pomme cajou) ; techniques de valorisation du CNSL ; sécurisation des approvisionnements dans un contexte de forte concurrence sur la noix brute ; conditionnement et emballages adaptés
Apiculture	Conduite des colonies et préparation des ruches avant les grandes floraisons ; surveillance sanitaire des ruches et détection précoce du varroa ; bonnes pratiques de récolte du miel et maîtrise du taux d'humidité ; gestion durable des ressources mellifères et pratiques agroécologiques favorables aux pollinisateurs	Maîtrise de l'extraction, de la filtration et de la conservation du miel ; prévention de la fermentation et des dégradations liées à l'humidité ou à la chaleur (HMF) ; hygiène, conditionnement et emballages adaptés ; valorisation commerciale du miel local et accès aux circuits premium et à la vente directe

Aviculture	Conception et gestion de poulaillers adaptés aux conditions climatiques locales (aération, ombrage, densité) ; prévention des viroses et biosécurité ; suivi sanitaire et recours aux services vétérinaires ; gestion de l'alimentation et de l'abreuvement ; gestion des coups de chaleur et des mortalités ; maîtrise des conditions d'élevage, du suivi de croissance et des performances zootechniques ; production et conservation des œufs ; gestion des reproducteurs, incubation et production de poussins ; gestion des effluents et bonnes pratiques d'hygiène ; organisation des cycles de production et anticipation des débouchés ; bonnes pratiques d'abattage, de conservation et de commercialisation des produits avicoles	<i>Maillon d'importance mineure sur la filière avicole</i>
Aquaculture	Conception et gestion de bassins adaptés aux conditions locales ; suivi de la qualité de l'eau, de la température, de l'oxygénation et des densités d'élevage ; gestion de l'alimentation et des performances de croissance ; prévention des mortalités et suivi sanitaire ; gestion des alevins, reproduction et techniques d'alevinage ; maîtrise des cycles de production et des conditions de récolte ; gestion des fortes chaleurs et des variations de qualité de l'eau ; pratiques agroécologiques et gestion durable des ressources en eau	Maîtrise de la chaîne du froid et de la conservation post-récolte ; bonnes pratiques d'abattage et d'hygiène ; techniques de fumage du claria et maîtrise des paramètres de séchage et de conservation ; prévention des contaminations et des pertes post-transformation ; conditionnement et emballages adaptés des produits transformés

BIBLIOGRAPHIE

Rapports et documents de référence

- ANSD, 2024. Situation économique et sociale de la région de Ziguinchor.
- ANSD, 2024. Situation économique et sociale de la région de Sédhiou.
- ANSD, 2024. Situation économique et sociale de la région de Kolda.
- ANSD, 2025. Note d'analyse du commerce extérieur.
- ANSD, 2025. RGPH-5.
- DAPSA, 2021. Les exploitations agricoles de type familial au Sénégal.
- DAPSA, 2023. Rapport de l'Enquête Agricole Annuelle (EAA) 2022–2023.
- DAPSA, 2024. Production du riz au Sénégal : déterminants et perspectives.
- MASAE/DAPSA, 2022. Enquête agricole annuelle.
- FAO, 2018. Caractéristiques et impacts des transferts de fonds et de la migration rurale, Kaolack et Matam.
- FAO, 2019. Aperçu du développement rizicole – Sénégal.
- FAO, 2022. Apiculture et changements climatiques : manuel technique pour une filière résiliente en Casamance.

- FAO, 2024. Consultation sur l'agriculture familiale dans la région de Ziguinchor, Sénégal.
- IFAD, 2019. Republic of Senegal – Country Strategic Opportunities Programme.
- GRDR, 2023. Le système alimentaire de la ville de Ziguinchor.
- Incubateur Jógjéf (Groupe SOS PULSE), 2024. Rapport final de diagnostic des besoins des jeunes et des femmes entrepreneurs en Casamance.
- Ministère des collectivités territoriales, 2024. Projet de développement économique de la Casamance (PDEC) – Étude des chaînes de valeur agrosylvopastorales et halieutiques.
- République du Sénégal, 2023. Stratégie nationale de souveraineté alimentaire.
- USAID, 2023. Feed the Future Sénégal Dooleel Mbay – Étude de la chaîne de valeur mangue en Casamance.

Travaux académiques et publications scientifiques

- BARIKALLA, A.M., 2023. Les transferts monétaires des migrants et la pauvreté au Sénégal : une approche multidimensionnelle. REGS.
- COLY, R. et al., 2021. Enclavement et mobilité dans la commune de Santhiaba Manjaque (Ziguinchor).
- DIALLO, M., 2024. Évaluation de la transition agroécologique et de la performance des exploitations agricoles en Haute Casamance.
- DIALLO, M.F., 2023. Révolutionner la riziculture au Sénégal : potentiel des subventions aux intrants. IFAD/50x2030.
- DIONE, I.D., DIALLO, M., DIEDHIOU, P., 2024. Savoirs locaux et dynamique agroécologique en Casamance et en Oïo.
- DIEDHIOU, S.O. et al., 2022. Stratégies des acteurs de l'aviculture commerciale à Ziguinchor. Revue d'Élevage et de Médecine Vétérinaire des Pays Tropicaux.
- DRAGO, N. et al., 2023. Chaîne de valeur des huîtres au Sénégal. FAO.
- FALL, S., 2020. Acteurs et contraintes de l'aquaculture au Sénégal.
- KANOUTÉ, 2013. Démarche de qualité liée à l'origine du miel de Casamance.
- MANSALY, Y., 2019. Salinisation des terres rizicoles à Djibanar.
- MBADE SÈNE, A., 2019. Agro-business of cashew nuts in Casamance.
- MBADE SÈNE, A., 2018. Dégradation des rizières en Basse Casamance.
- NAHIMANA, G. et al., 2017. Pratiques de l'aviculture familiale au Sénégal oriental et en Haute Casamance.
- NDIAYE, N.Y., WATT, O., 2025. Femme et foncier au Sénégal. IPAR.
- OLLIER, C. et al., 2023. Expertise agroécologique des rizicultrices en Basse Casamance. Anthropology of Food.
- PAPSEN, 2013. Diagnostic de la riziculture de bas-fonds dans la région de Sédhiou.
- SAMB, B., 2021. Promotion du consommateur local et valorisation des céréales. IPAR.
- SAMB, C.O. et al., 2018. Caractéristiques des plantations d'anacardier au Sénégal.
- SANÉ, S., 2019. La station agricole de Sefa. Université Assane Seck.
- SANÉ, T. et al., 2018. Mutations des terroirs rizicoles de Basse Casamance.
- SÈNE, M., 2018. Dégradation des rizières de bas-fonds en Basse Casamance.
- SOW, B., 2020. Facteurs limitants de l'apiculture au Sénégal.
- TOURÉ, L. et al., 2012. Accès des femmes au foncier rural au Sénégal.
- Université Assane Seck de Ziguinchor, 2021. Transferts immatériels et migrations Sud-Sud.

- ZUCCHINI, E. et al., 2020. Filière semences de riz pluvial en Casamance. European Scientific Journal.

Sources en ligne

- <https://fr.allafrica.com/stories/202602090429.html>
- <https://bie.cciad.sn/2025/05/23/leconomie-territoriale-en-casamance-enjeux-et-perspectives-autour-de-la-filiere-anacarde/>
- <https://observatoireadl.net/siet/evolution-de-la-production-danacarde-dans-la-region-de-sedhiou-entre-2016-et-2022/>
- <https://senegal.opendataforafrica.org/>

ANNEXES

- Annexe 1 : Résultats du processus de sélection (matrices de scoring)
- Annexe 2.1 : Outils à destination des bénéficiaires : Kit de préparation du projet
- Annexe 2.2 : Outils à destination des bénéficiaires : Guide d'enquête 1 : le client
- Annexe 2.3 : Outils à destination des bénéficiaires : Guide d'enquête 2 : le commerçant/collecteur
- Annexe 2.4 : Outils à destination des bénéficiaires : Guide d'enquête 3 : le producteur
- Annexe 2.5 : Outils à destination des bénéficiaires : Guide d'enquête 4 : le transformateur
- Annexe 2.6 : Outils à destination des bénéficiaires : Fiches filières

ANNEXE 1

RÉSULTATS DU PROCESSUS DE SÉLECTION DES FILIÈRES (MATRICES DE SCORING)

RIZ

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	5	x2	10	Déficit structurel national massif — 1,48 Mt importées en 2022. Demande locale énorme et captive.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	2	x2	4	Riziculture de mangrove et bas-fonds = aménagements lourds, maîtrise de l'eau complexe. Les femmes sont historiquement au cœur de la filière mais l'accès au foncier rizicole reste difficile pour les jeunes.
Investissement initial	2	x1	2	Accessible à petite échelle en riz pluvial, mais aménagements hydro-agricoles coûteux pour les systèmes irrigués.
Complexité technique	3	x1	3	Technicité réelle mais maîtrisable — la riziculture pluviale reste plus accessible que les systèmes irrigués.
Risques économiques	4	x1	4	Filière maîtrisable avec bonnes pratiques, concurrence du riz importé réelle mais demande locale captive.
Résilience climatique	2	x1	2	Filière très exposée — avancée de la langue salée en Basse Casamance, irrégularité des pluies, sécheresses croissantes.
TOTAL			25/40	

MIL

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	3	x2	6	Filière vivrière centrale mais avant tout autoconsommée — 60 à 80% non commercialisée. Demande urbaine en baisse structurelle au profit du riz. Transformation artisanale a des débouchés réels mais limités.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	3	x2	6	Production accessible sans gros capital. Transformation artisanale portée par les femmes — sankhal, thiéré, songouf — reste un créneau réel mais peu rémunérateur.
Investissement initial	4	x1	4	Culture pluviale peu exigeante en capital — semences accessibles, peu d'intrants. Transformation artisanale démarrable à petite échelle.
Complexité technique	4	x1	4	Technicité faible en production. Transformation artisanale maîtrisée localement par les femmes.
Risques économiques	3	x1	3	Dépendance pluviométrique réelle. Concurrence du riz importé sur les habitudes alimentaires. Marchés peu structurés.
Résilience climatique	4	x1	4	Céréale adaptée à la sécheresse — mais en Casamance à forte pluviométrie, l'avantage adaptatif est moins décisif qu'au Sahel.
TOTAL			27/40	

SORGHO

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	2	x2	4	Filière avant tout vivrière. Le marché commercial reste limité comparé aux autres céréales — débouchés marchands peu structurés en Casamance.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	2	x2	4	Peu de créneaux d'insertion identifiés. La transformation valorisante — arraw et dérivés — existe mais reste partagée avec mil et maïs, sans avantage distinctif pour le sorgho.
Investissement initial	4	x1	4	Culture pluviale peu exigeante en capital. Accessible sans financement externe.
Complexité technique	4	x1	4	Céréale robuste et peu exigeante techniquement en production.
Risques économiques	2	x1	2	La rentabilité en production directe est limitée pour des jeunes disposant de peu de surfaces. La valeur ajoutée se concentre sur la transformation, un créneau déjà occupé par le mil et le maïs.
Résilience climatique	5	x1	5	Céréale parmi les plus tolérantes aux stress hydriques — atout structurel fort dans un contexte climatique incertain.
TOTAL			23/40	

MAÏS

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	5	x2	10	Double débouché alimentation humaine et animale — demande nationale en alimentation animale en forte croissance liée à l'aviculture. Agropole Sud cible explicitement la filière.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	4	x2	8	Production accessible avec capital limité. Transformation — gritz, mouture, thiéré/arrow bicéréales mil+maïs — portée par les femmes avec débouchés urbains réels. Stockage et séchage comme créneaux entrepreneuriaux.
Investissement initial	4	x1	4	Culture pluviale accessible. Transformation démarrable à petite échelle avec équipements simples.
Complexité technique	4	x1	4	Technicité modérée en production. Transformation artisanale maîtrisée localement.
Risques économiques	4	x1	4	Filière maîtrisable avec bonnes pratiques. Demande captive et croissante qui compense la concurrence des importations.
Résilience climatique	3	x1	3	Bonne tolérance à la chaleur mais dépendance pluviométrique réelle. Moins résilient que mil et sorgho face aux sécheresses.
TOTAL			33/40	

FONIO

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	3	x2	6	Filière en forte croissance nationale (+41% en 2023/2024). Intérêt export réel vers marchés bio européens et nord-américains. Prix producteur attractif (2 000-3 000 FCFA/kg). Reste une niche mais en expansion confirmée.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	3	x2	6	Production accessible sur petites surfaces sans capital important. Transformation — décorticage mécanisé, fonio précuit — portée par les femmes avec potentiel export réel. Mais à date encore très contraignant.
Investissement initial	4	x1	4	Culture pluviale peu exigeante en capital. Transformation mécanisée démarrable à petite échelle.
Complexité technique	2	x1	2	Transformation manuelle très pénible — désablage et épierrage particulièrement contraignants vu la petite taille du grain. Mécanisation nécessaire pour être compétitif.
Risques économiques	3	x1	3	Filière de niche, montante. Marché encore étroit en Casamance. Culture historique avec un vrai potentiel identitaire régional.
Résilience climatique	4	x1	4	Céréale résistante à la sécheresse — bon profil climatique.
TOTAL			25/40	

NIÉBÉ

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	2	x2	4	Filière secondaire en Casamance — les grands bassins nationaux sont ailleurs (Louga, Thiès, Diourbel cumulent 80% de la production nationale). Demande locale réelle mais filière peu positionnée pour un développement commercial d'ampleur à l'échelle régionale.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	3	x2	6	Culture intercalaire accessible sans capital. Femmes actives sur la transformation et commercialisation. Mais filière peu génératrice de revenus à l'échelle régionale.
Investissement initial	5	x1	5	Quasi nul — culture intercalaire démarrable sans investissement spécifique.
Complexité technique	4	x1	4	Techniquement simple — culture rustique peu exigeante.
Risques économiques	2	x1	2	Rendements faibles, marges limitées, adoption des variétés améliorées très faible. En Casamance, la pluviométrie favorable permet d'envisager des cultures plus rentables.
Résilience climatique	4	x1	4	Culture légumineuse résistante — bonne tolérance aux variations climatiques. Rôle agronomique intéressant comme fixateur d'azote.
TOTAL			25/40	

ANACARDE

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	5	x2	10	Filière identitaire de la Casamance — 70% de la production nationale. Demande export massive (Inde, Vietnam). Marché local et national en croissance sur la transformation. Double valorisation possible : noix + pomme cajou quasi entièrement inexploitée à ce jour.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	4	x2	8	Production au champ peu accessible sans foncier — filière de propriétaires. En revanche, transformation (décorticage, conditionnement, amandes), collecte, et valorisation de la pomme cajou (jus, confiture, sirop) offrent des créneaux réels pour les jeunes et les femmes sans terre.
Investissement initial	3	x1	3	Production : plantation coûteuse, retour sur investissement long. Transformation artisanale : accessible. Transformation semi-industrielle : investissement modéré mais nécessaire pour être compétitif.
Complexité technique	3	x1	3	Production relativement maîtrisée localement. Transformation artisanale accessible mais contrainte par la toxicité du CNSL — exposition aux fumées lors du décorticage au feu, risques dermatologiques réels. Transformation de la pomme cajou nécessite une maîtrise de la conservation.
Viabilité économique	4	x1	4	Prix volatils et dépendants des acheteurs étrangers à la production brute. En revanche, la transformation locale offre des marges nettement supérieures — c'est précisément là que se joue la valeur ajoutée pour les bénéficiaires.
Résilience climatique	3	x1	3	Anacardier relativement résistant à la sécheresse. Mais rendements sensibles aux variations pluviométriques et aux vents de saison sèche. Filière exposée aux effets du changement climatique sans être dans les plus vulnérables.
TOTAL			31/40	

ARACHIDE

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	3	x2	6	Filière historiquement structurante — 3ème producteur africain. Résultats variables selon les campagnes avec une tendance structurelle à la baisse comparée aux années fastes — production nationale oscillant entre 700 000 t et 1,5 Mt selon les années, très dépendante des conditions climatiques. Circuits de commercialisation établis mais dominés par des acteurs historiques.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	3	x2	6	Production accessible pour les ménages avec terres mais surfaces minimales requises. Transformation artisanale — huile, pâte, tourteaux, savon — portée par les femmes. Équipements semi-industriels coûteux.
Investissement initial	3	x1	3	Capital modéré en production. Transformation artisanale peu capitalistique mais limitée en débouchés.
Complexité technique	3	x1	3	Production maîtrisée localement. Problèmes qualité (aflatoxine, mauvaises semences) récurrents et documentés.
Viabilité économique	3	x1	3	Filière fragilisée — aléas climatiques répétés, qualité des semences contestée, suspension des exportations ayant généré des tensions sur toute la chaîne. Marges incertaines pour les nouveaux entrants.
Résilience climatique	3	x1	3	Forte dépendance pluviométrique documentée — les baisses de production 2023/24 et 2024/25 directement liées aux déficits de pluie en août-septembre.
TOTAL			24/40	

COTON

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	3	x2	6	Marché export réel mais cours mondiaux très volatils. Relance notable en 2025 (~25 000 t, +60%). Objectif 100 000 t à 2029 ambitieux.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	2	x2	4	Filière de grandes surfaces, peu adaptée aux profils sans capital foncier. Transformation locale quasi inexistante. Encadrement Sodefitex positif mais filière exigeante.
Investissement initial	2	x1	2	Surfaces importantes requises. Mécanisation nécessaire pour être compétitif.
Complexité technique	3	x1	3	Encadrement Sodefitex réduit la contrainte technique — intrants et débouchés garantis. Récolte exigeante en main-d'œuvre.
Viabilité économique	2	x1	2	Prix au producteur peu compétitif. Transformation locale absente — valeur ajoutée captée à l'export. Présente uniquement à Kolda.
Résilience climatique	3	x1	3	Culture pluviale sensible mais relativement tolérante. Moins exposée que le riz.
TOTAL			20/40	

SÉSAME

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	3	x2	6	Marché mondial en croissance. Perturbation soudanaise depuis 2023 créant des opportunités. Mais filière de niche en Casamance — 3 079 ha / 2 837 t à Kolda seulement.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	3	x2	6	Culture intercalaire accessible sans capital important. Transformation — huile, tahini, graines grillées — portée par les femmes avec débouchés réels. Mais filière peu structurée localement.
Investissement initial	4	x1	4	Faible — s'intègre en intercalaire sans surfaces dédiées. Transformation artisanale démarrable modestement.
Complexité technique	4	x1	4	Culture peu exigeante. Transformation artisanale maîtrisable.
Viabilité économique	3	x1	3	Prix rémunérateur comparé aux céréales. Mais exportation en brut — valeur ajoutée captée ailleurs. Marges transformation locale à confirmer.
Résilience climatique	4	x1	4	Culture peu exigeante en eau — bonne tolérance aux stress hydriques.
TOTAL			27/40	

MANGUE

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	5	x2	10	Premier produit horticole d'export du Sénégal. Demande locale, nationale et export forte. Transformation — mangue séchée, jus, confiture — en forte croissance sur les marchés bio européens.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	4	x2	8	Collecte et logistique accessibles aux jeunes en GIE. Transformation très accessible aux femmes. Production au verger moins accessible sans foncier.
Investissement initial	3	x1	3	Production : verger coûteux, retour long. Transformation artisanale : faible capital requis.
Complexité technique	3	x1	3	Production : gestion phytosanitaire réelle — mouche des fruits peut détruire jusqu'à 50% des récoltes. Transformation : maîtrisable avec formation.
Viabilité économique	4	x1	4	Marges bonnes en transformation. Paradoxe à corriger : la Casamance produit massivement mais exporte peu — la valeur est à capter localement.
Résilience climatique	3	x1	3	Culture arboricole relativement résiliente mais sensible aux variations climatiques sur la floraison et à la pression parasitaire croissante.
TOTAL			31/40	

BANANE

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	4	x2	8	Filière nationale en forte croissance — production quasi triplée en 3 ans (~105 000 t en 2025). Déficit structurel comblé par des importations. Objectif autosuffisance 2027-2029.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	2	x2	4	Filière de périmètres irrigués organisés — réservée aux producteurs déjà installés avec foncier et accès à l'eau. Très peu de créneaux d'entrée pour les primo-entrants. Transformation limitée — banane dessert peu adaptée aux chips ou séchage.
Investissement initial	2	x1	2	Infrastructure d'irrigation coûteuse. Capital requis élevé pour accéder aux périmètres.
Complexité technique	2	x1	2	Conduite culturale exigeante — irrigation, fertilisation, gestion de la périssabilité. Organisation collective indispensable.
Viabilité économique	4	x1	4	Marges correctes à la production mais logistique contraignante. Périssabilité extrême limite les débouchés éloignés.
Résilience climatique	2	x1	2	Très gourmande en eau — filière exposée aux aléas hydriques. Dépendance forte à l'irrigation.
TOTAL			22/40	

MARAÎCHAGE

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	5	x2	10	Demande locale forte et constante dans les 3 régions. Produits très liquides à forte rotation générant de la trésorerie rapide. Marché urbain croissant à Ziguinchor, Kolda, Sédhiou.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	5	x2	10	Filière particulièrement adaptée aux profils YITO — rentable sur petites surfaces (0,1 à 0,5 ha). Femmes très présentes via ROPROCAS (~3 820 femmes, 70 organisations). Cycles courts, revenus rapides.
Investissement initial	4	x1	4	Accessible sur petite surface. Principal investissement : accès à l'eau. Pompes solaires réduisent progressivement cette contrainte.
Complexité technique	3	x1	3	Technicité variable selon les cultures. Gestion irrigation, intrants et pression parasitaire réelles. Formation nécessaire mais disponible localement.
Viabilité économique	4	x1	4	Marges bonnes sur petite surface. Trésorerie rapide — avantage structurel fort pour les bénéficiaires sans capital. Pertes post-récolte comme principal risque économique.
Résilience climatique	3	x1	3	Dépendance à l'irrigation — exposition aux aléas hydriques. Salinisation des sols en Basse Casamance comme contrainte émergente.
TOTAL			34/40	

AGRUMES

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	3	x2	6	Demande locale et Dakar réelle. Mais concurrence des boissons industrielles importées. Jus local difficile à rentabiliser face aux orangeries marocaines et espagnoles aux rendements bien supérieurs.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	2	x2	4	Filière de vergers familiaux existants — peu accessible sans patrimoine arboricole. Collecte et tri accessibles en GIE mais marges faibles. Transformation limitée.
Investissement initial	2	x1	2	Plantation coûteuse, retour sur investissement long — arboriculture par nature. Transformation en jus nécessite équipements.
Complexité technique	2	x1	2	Gestion phytosanitaire réelle — mouche blanche, cochenille. Transformation en jus exige maîtrise technique et équipements.
Viabilité économique	3	x1	3	Filière de complément intéressante pour les vergers existants. Marges à la production correctes mais transformation en jus difficile à rentabiliser à petite échelle face à la concurrence des importations.
Résilience climatique	2	x1	2	Culture arboricole sensible au réchauffement et aux épisodes de sécheresse prolongés. Contrairement aux cultures annuelles qui permettent un ajustement chaque saison, les vergers absorbent les chocs climatiques sur le long terme sans possibilité de reset.
TOTAL			19/40	

BOVINS

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	4	x2	8	Demande nationale forte — consommation sénégalaise de lait et viande bovine réelle et croissante. Facture laitière nationale à 210M USD/an — signal d'un déficit structurel. Mais marché local déjà bien servi à Kolda.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	2	x2	4	Production : filière de propriétaires de troupeaux, capital d'entrée prohibitif. Transformation laitière portée par les femmes — créneau réel mais limité géographiquement à Kolda/Vélingara.
Investissement initial	1	x1	1	Acquisition du cheptel hors de portée pour les primo-entrants sans héritage ou crédit structuré.
Complexité technique	2	x1	2	Gestion sanitaire, alimentation, stabulation — technicité réelle nécessitant formation et suivi vétérinaire.
Viabilité économique	3	x1	3	Marges correctes sur le lait local mais concurrence du lait en poudre importé très forte. Périssabilité du lait frais limite les débouchés géographiques.
Résilience climatique	2	x1	2	Filière exposée — stress thermique croissant, pression sur les pâturages, risques sanitaires amplifiés par les changements climatiques.
TOTAL			20/40	

PETITS RUMINANTS

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	4	x2	8	Mouton : 2 ^e viande la plus consommée nationalement (27%). Pic Tabaski créant une demande massive — le pays importe 190 000 à 300 000 ovins supplémentaires chaque année. Marché structurel déficitaire.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	3	x2	6	Capital d'entrée modéré comparé aux bovins. Embouche ovine accessible avec peu de têtes. Chèvres particulièrement accessibles aux femmes. Mais filière peu structurée localement.
Investissement initial	3	x1	3	Accessible à petite échelle — embouche de quelques têtes démarrable avec capital limité. Cycles courts pour l'embouche (3-4 mois).
Complexité technique	3	x1	3	Élevage rustique, peu exigeant. Gestion sanitaire nécessaire mais moins complexe que le bovin.
Viabilité économique	3	x1	3	Marges correctes sur l'embouche Tabaski. Risques mortalité et vols réels. Prix très saisonniers — pic Tabaski vs creux annuel.
Résilience climatique	4	x1	4	Animaux robustes, bien adaptés aux conditions casamançaises. Moins sensibles aux stress hydriques que les bovins.
TOTAL			27/40	

VOLAILLES

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	5	x2	10	Consommation nationale en forte croissance (3,2 kg/hab en 2010 → ~7 kg/hab en 2023). Marché protégé depuis 2005. Demande en œufs structurellement croissante. Grands players confirment la profondeur du marché.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	4	x2	8	Aviculture villageoise très accessible — capital faible, cycles courts (6-8 semaines), activité historiquement portée par les femmes. Ziguinchor : 23 têtes/ménage éleveur — pratique déjà ancrée. PNDAV distribue souches améliorées et formation.
Investissement initial	4	x1	4	Démarrage possible avec très peu de capital en aviculture villageoise.
Complexité technique	2	x1	2	Forte mortalité documentée — Newcastle, Marek, coccidiose, coups de chaleur. Vaccination non négociable mais accès aux services vétérinaires lacunaire en zone rurale.
Viabilité économique	4	x1	4	Marges solides si mortalité maîtrisée. Dépendance aux intrants de Dakar comme principal facteur de fragilité.
Résilience climatique	2	x1	2	Forte sensibilité aux coups de chaleur — contrainte croissante avec le réchauffement climatique.
TOTAL			30/40	

PORC

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	3	x2	6	Demande réelle et croissante dans les communautés catholiques. Débouchés en restauration, boucheries, fêtes. Marché géographiquement et culturellement limité — principalement Ziguinchor et quelques centres urbains.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	3	x2	6	Élevage accessible à petite échelle, cycles relativement courts. Rentabilité reconnue par les éleveurs. Mais accès conditionné par le contexte culturel — filière non universellement accessible selon les zones et communautés.
Investissement initial	3	x1	3	Capital modéré — quelques reproducteurs suffisent pour démarrer. Alimentation principale contrainte de coût.
Complexité technique	3	x1	3	Élevage rustique mais suivi sanitaire nécessaire. Gestion de l'alimentation et de l'hygiène déterminante.
Viabilité économique	4	x1	4	Rentabilité correcte quand bien conduit. Marché local encore peu concurrentiel dans les zones à forte demande.
Résilience climatique	3	x1	3	Sensible aux fortes chaleurs mais adaptable avec des aménagements simples.
TOTAL			25/40	

PÊCHE ET TRANSFORMATION HALIEUTIQUE

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	4	x2	8	Poisson = 47% des protéines animales des Sénégalais. Kafountine : 60 560 t / 23,9 Mds FCFA en 2023. Demande nationale structurellement forte. Mais ressources en régression sur certains sites.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	2	x2	4	Transformation artisanale féminine réelle à Ziguinchor — fumage, séchage, salage. Mais filière très concentrée géographiquement : à Sédhiou et Kolda, la pêche continentale est plus modeste et les créneaux d'insertion pour les jeunes et femmes nettement plus limités.
Investissement initial	3	x1	3	Transformation artisanale démarrable avec peu de capital. Pêche maritime exige pirogue et moteur — investissement élevé.
Complexité technique	3	x1	3	Transformation artisanale maîtrisée localement. Pêche maritime plus exigeante en compétences et équipements.
Viabilité économique	3	x1	3	Marges correctes sur la transformation à Ziguinchor. Mais filière fragilisée — raréfaction matière première, coût du bois de chauffe multiplié par 3 en 10 ans.
Résilience climatique	3	x1	3	Ressources halieutiques sous pression mais filière adaptable. Projets fours FTT réduisant la dépendance au bois.
TOTAL			24/40	

PFNL

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	4	x2	8	Demande nationale et internationale croissante pour produits naturels transformés. IGP Madd — première et unique IG du Sénégal (APPIGMAC, 900 membres). Flux vers Dakar et diaspora réels.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	5	x2	10	Cueillette accessible sans capital. Transformation — jus, sirops, confitures, poudres, nététo — quasi exclusivement féminine en GIE. Présente dans les 3 régions. Filière de complément structurellement intégrée aux systèmes familiaux.
Investissement initial	5	x1	5	Quasi nul pour la cueillette. Transformation artisanale démarrable avec très peu d'équipements.
Complexité technique	4	x1	4	Cueillette maîtrisée localement. Transformation artisanale accessible. Normes sanitaires à améliorer mais pas rédhibitoires.
Viabilité économique	3	x1	3	Revenus de complément solides. Marges captées par les intermédiaires — structuration en GIE améliore la situation. Saisonnalité et variabilité climatique comme risques principaux.
Résilience climatique	5	x1	5	Argument fort — la valorisation des PFNL incite à conserver les arbres sur pied plutôt que les couper. Espèces indigènes naturellement adaptées. Levier agroforestier structurant.
TOTAL			35/40	

HUILE DE PALME

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	4	x2	8	Produit identitaire très consommé localement — thiou, cébon, soupe kandia, etc. Débouchés vers Dakar réels. Demande nationale constante. Concurrence des huiles végétales importées comme principal frein.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	3	x2	6	Transformation quasi exclusivement féminine. Mais filière principalement concentrée en Basse et Moyenne Casamance — Ziguinchor dominant, Sédhiou secondaire, Kolda plus marginal. Géographiquement limitée pour un accompagnement transversal YITO.
Investissement initial	4	x1	4	Ressource naturelle disponible sans plantation. Transformation artisanale démarrable avec peu d'équipements.
Complexité technique	3	x1	3	Savoir-faire traditionnel maîtrisé localement. Amélioration des rendements et de l'hygiène nécessite formation mais accessible.
Viabilité économique	3	x1	3	Marges correctes sur le marché local. Pression des huiles importées limite la progression des prix. Production largement informelle rendant difficile la montée en gamme.
Résilience climatique	3	x1	3	Palmiers sauvages relativement résistants. Mais concentration géographique en Basse Casamance — zone exposée à la salinisation et à la dégradation des écosystèmes.
TOTAL			27/40	

APICULTURE

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	4	x2	8	Déficit structurel national confirmé — 400 t produites contre 1 000 t demandées. Miel de mangrove certifié bio, clientèle européenne identifiée. Demande croissante pour produits naturels.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	4	x2	8	Production accessible avec formation et équipements de base. Compatible avec l'agriculture — activité de complément idéale. Femmes actives sur transformation et commercialisation. Barrières culturelles à l'entrée des femmes en production en recul grâce aux projets d'appui.
Investissement initial	4	x1	4	Ruches, enfumoir, protection — capital initial modeste. Démarrage possible à petite échelle avec quelques ruches.
Complexité technique	3	x1	3	Formation nécessaire — gestion des colonies, récolte sans destruction, hygiène du miel. Accessible avec accompagnement mais pas intuitif sans formation.
Viabilité économique	3	x1	3	Marges correctes si filière bien structurée. Mais filière peu organisée commercialement — captation de valeur par les intermédiaires. Pratiques destructrices réduisant les rendements et la qualité.
Résilience climatique	5	x1	5	Filière naturellement résiliente — les abeilles prospèrent avec le couvert végétal casamançais. Effet positif documenté sur les cultures via la pollinisation. Argument agroforestier fort.
TOTAL			31/40	

AQUACULTURE

Critère	Score	Pondération	Score pondéré	Justification
Potentiel de marché	5	x2	10	Demande locale réelle et structurellement déficitaire, en particulier dans les régions intérieures comme Kolda, fortement dépendantes des apports extérieurs en poisson. La pisciculture permet de produire au plus près des marchés de consommation, avec des débouchés existants sur les marchés locaux et urbains. Filière encore peu structurée mais avec un potentiel de développement significatif.
Créneaux accessibles et inclusion jeunes/femmes	4	x2	8	Pisciculture accessible à petite et moyenne échelle via des systèmes en cuves ou en cages, avec des modèles collectifs adaptés aux GIE. Activité compatible avec d'autres productions agricoles. Créneaux réels pour les jeunes en production et pour les femmes sur les segments de transformation (fumage, séchage) et de commercialisation. Accessibilité conditionnée par l'accès à la formation et à un accompagnement technique.
Investissement initial	3	x1	3	Investissement modéré pour la mise en place de cuves ou de cages (aménagement, alevins, alimentation), plus importants pour les étangs. Accessible à l'échelle de petits collectifs ou avec appui. Contraintes principales : accès aux alevins de qualité, coût de l'alimentation et maîtrise de l'eau.
Complexité technique	2	x1	2	Activité techniquement exigeante : gestion de la qualité de l'eau, alimentation, densité de stockage et suivi sanitaire. Les performances dépendent fortement de la maîtrise technique. Sans accompagnement, les taux d'échec peuvent être élevés.
Viabilité économique	4	x1	4	Bonne rentabilité potentielle lorsque les paramètres techniques sont maîtrisés, avec des cycles relativement courts et une demande soutenue. Toutefois, la viabilité reste hétérogène en fonction de l'accès aux intrants, de la maîtrise technique et de l'organisation des débouchés.
Résilience climatique	3	x1	3	Filière dépendante de la disponibilité et de la qualité de l'eau. Potentiel intéressant dans les zones disposant de ressources hydriques suffisantes, mais vulnérabilité aux variations climatiques (températures élevées) pouvant affecter les rendements et la mortalité.
TOTAL			30/40	

ANNEXE 2.1

OUTILS À DESTINATION DES BÉNÉFICIAIRES :

KIT DE PRÉPARATION DU PROJET

NB : cette annexe est également disponible au format numérique (excel)

Kit de préparation de projet

INTRODUCTION

Bienvenue dans ton kit de préparation de projet. Ce fichier est ton outil de travail personnel. Il te guide étape par étape, de la première réflexion sur ton idée jusqu'à la décision de te lancer — ou pas. Chaque section correspond à une étape clé de ta réflexion. Suis-les dans l'ordre : chaque étape prépare la suivante.

Ce kit ne remplace pas un accompagnement professionnel ni un business plan complet. Il te permet de structurer ta réflexion, de tester la cohérence de ton idée, et d'identifier ce qui est solide et ce qui reste à travailler — avant d'aller plus loin avec une structure d'appui.

Section	Titre	Contenu
0	Ma situation de départ	Budget, temps, foncier, envies, contraintes
1	J'explore	Le besoin de marché – qui achète quoi, où, à quel prix
2	Je comprends	La filière / chaîne de valeur — qui fait quoi, où je me place
3	Je me projette	Mes ressources, équipements, approvisionnement
4	Je chiffre	Coûts, prix, marge
5	Je décide	GO/NO GO

SECTION 0 : MA SITUATION DE DÉPART

Avant de te lancer dans l'exploration d'un projet, prends le temps de répondre aux questions ci-dessous. Il ne s'agit pas de prendre une décision, ni de te limiter. Il s'agit simplement de mettre des mots sur ta situation réelle — tes ressources, tes contraintes, tes envies — des choses que tu connais souvent dans ta tête mais que tu n'as pas forcément formulées clairement.

Ces réponses sont tes points de repère personnels. Reviens-y à chaque étape du parcours pour vérifier que le projet que tu construis te correspond vraiment.

#	Question	Ma réponse
1	Quel type d'activité m'attire le plus ? (production, transformation, commercialisation, services annexes)	

2	Combien de temps par semaine puis-je consacrer à ce projet ?	
3	Quel est mon capital de départ disponible pour ce projet (en FCFA) ?	
4	Ai-je accès à du foncier pour ce projet ? (superficie, statut : propriété, location, prêt familial)	
5	Quels contacts utiles ai-je déjà dans ma filière ou ma zone ? (fournisseurs, acheteurs, groupements, personnes ressources)	
6	Dans combien de temps ai-je besoin de gagner mes premiers revenus avec ce projet ?	
7	Quelles sont mes compétences techniques et mon expérience professionnelle ?	
8	Quelles sont mes principales contraintes personnelles ? (charges familiales, mobilité, santé, autre)	

Quelques orientations avant de commencer

Ces principes sont généralement valables, mais chaque situation est différente. Il existe toujours des cas particuliers — ces repères sont là pour t'aider à réfléchir, pas pour décider à ta place.

- **L'arboriculture** (manguiers, anacardiés, agrumes) demande plusieurs années avant de produire des revenus. C'est un investissement de long terme — pas une activité pour quelqu'un qui a besoin de revenus rapides.
- **Le commerce** est peut-être l'activité qui nécessite le moins de capital de départ, mais deux éléments sont critiques : le réseau commercial (soit on l'a déjà, soit on le construit progressivement) et la maîtrise du besoin en fonds de roulement (le BFR : l'argent nécessaire pour financer les achats avant d'encaisser les ventes).
- **La transformation artisanale** est souvent un bon point d'entrée quand on dispose de peu de capital. Elle ne nécessite pas de foncier et peut démarrer à petite échelle. Pour toute activité de transformation, la question de l'énergie (nature, coût, accès — feu de bois, gaz, électricité, solaire) est capitale et doit être élucidée le plus tôt possible.
- **La transformation artisanale équipée** (avec du matériel mécanisé) permet d'augmenter les volumes traités et d'améliorer les conditions de travail, mais nécessite un investissement initial plus important. C'est souvent une bonne phase 2, une fois que l'activité artisanale a fait ses preuves.
- Pour toute activité de transformation alimentaire, la **maîtrise des principes de base de la conservation des aliments, de l'hygiène et de la qualité** (prévention de la contamination, respect de la chaîne du froid, conditionnement adapté) ainsi que des normes sanitaires en vigueur est indispensable. Produire des aliments destinés à la consommation, c'est une responsabilité directe vis-à-vis de la santé des consommateurs.
- **Les productions pluviales** (maïs, mil, riz pluvial, sésame...) sont adaptées aux personnes disposant de terrains en zone reculée, sans accès à l'irrigation. Les marges à la production brute restent assez faibles. Des surfaces plus importantes qu'en maraîchage sont nécessaires pour en tirer des revenus suffisants — la transformation ou le stockage permettent de mieux valoriser la récolte.
- **Le maraîchage** permet de travailler sur de petites surfaces, mais il est exigeant : irrigation, intrants, surveillance régulière. Ne pas sous-estimer les coûts et la technicité.
- **L'élevage bovin** en Casamance est principalement orienté vers la production laitière. Les revenus sont réguliers mais la contrainte est quotidienne : traite, collecte, commercialisation du lait. L'investissement à l'achat des vaches laitières est élevé, et la gestion sanitaire du troupeau est non négociable.
- **L'élevage de moutons** est plus accessible en capital et plus souple à gérer. La demande est soutenue toute l'année, avec des pics en période de fêtes religieuses qui permettent des marges bien supérieures à la normale. Points de vigilance : mortalité animale, vols, et coûts vétérinaires qui peuvent vite peser sur la rentabilité.
- **L'aviculture** (poulets, pintades, canards) est accessible, démarre avec peu de capital, et les cycles sont courts. Attention cependant : la mortalité animale est un risque réel. La vaccination et le suivi sanitaire ne sont pas optionnels.
- **La pisciculture** est une filière à potentiel réel en Casamance, portée par un réseau hydrographique exceptionnel. Elle demande un investissement en infrastructure et une maîtrise technique spécifique. Le fait qu'elle soit encore peu développée dans la zone est

autant une opportunité qu'un défi — les pionniers qui réussissent ont peu de concurrence, mais ils doivent aussi apprendre en avançant.

- **Le changement climatique** a un impact croissant sur les activités agricoles en Casamance. Chaleur, vent et sécheresse pèsent de plus en plus sur les rendements et sur la pénibilité du travail. Il est conseillé d'anticiper dès la conception du projet en intégrant des pratiques agroforestières — par exemple en associant des arbres utiles ou des PFNL (produits forestiers non ligneux : miel, fruits sauvages, plantes médicinales) en intercalaire avec les productions principales. Un champ agroforestier est généralement plus résilient et plus productif qu'un champ nu, tout en offrant une diversification des sources de revenus
- Sans accès à un marché ou à des acheteurs identifiés, produire ne suffit pas. La question du débouché doit être résolue avant de se lancer, pas après.
- Un projet sans foncier n'est pas forcément un projet impossible — commerce, transformation, services agricoles ne nécessitent pas de terre.
- Plus on démarre petit, plus on apprend vite et à moindre coût. Un projet modeste qui fonctionne vaut mieux qu'un grand projet qui s'effondre.

SECTION 1 : J'EXPLORE - LE BESOIN DE MARCHÉ - QUI ACHÈTE QUOI, OÙ, À QUEL PRIX

Avant de te lancer, tu dois comprendre si un vrai besoin existe pour ce que tu veux faire. Cette section te pousse à sortir de chez toi et à observer : qui achète quoi, où, à quel prix, et pourquoi. Les meilleures opportunités ne sont pas toujours les plus visibles — elles se cachent souvent dans ce qui manque, ce qui est mal fait, ou ce que les gens cherchent sans toujours trouver. Pour remplir ce tableau, utilise le guide d'enquête marché et pose tes questions directement aux clients potentiels. Plus tu répètes ces enquêtes — dans différents endroits, à différents moments, auprès de différentes personnes — plus ta vision du marché sera fiable. Ce que tu écris ici doit venir de ce que tu as vu et entendu sur le terrain — pas de ce que tu imagines.

#	Question	Ce que j'ai observé / constaté sur le terrain
1	Quels produits ou services agricoles et alimentaires manquent ou sont mal couverts autour de moi ? (produit introuvable, qualité insuffisante, prix trop élevé, service inexistant)	
2	Quel produit ou service est-ce que je veux proposer pour répondre à ce manque ?	

3	Comment ce besoin est-il couvert aujourd'hui (quels produits) ?	
4	Qu'est-ce qui déplaît aux clients dans ces produits disponibles sur le marché (qualité, quantité, prix, disponibilité - répondre le plus précisément possible) ?	
5	Qui sont mes clients potentiels ? (particuliers, commerçants, transformateurs, restaurants, autres)	
6	Décris ton client principal en quelques mots : qui est-il concrètement ? (âge approximatif, sexe, situation, habitudes d'achat) — ex : une femme de 30-45 ans qui cuisine pour sa famille et fait ses courses au marché hebdomadaire	
7	Ce produit fait-il déjà partie des habitudes de consommation de mes clients potentiels ? Comment et à quelle fréquence le consomment-ils ?	
8	Où est-ce que mes clients achètent ce produit aujourd'hui ? (marché, boutique, bord de route, autre)	
9	À quel prix est-ce que ce produit se vend actuellement ?	

10	Est-ce que la demande est régulière ou saisonnière ?	
----	--	--

SECTION 2 : JE COMPRENDS - LA FILIÈRE, QUI FAIT QUOI, OÙ JE ME PLACE

Tu as identifié un besoin et une idée de projet. Maintenant il faut comprendre concrètement comment tu vas t'insérer dans cette filière — sur quel maillon tu te positionnes, ce dont tu as besoin pour produire ou vendre, et qui sont déjà en place autour de toi. Cette section te pousse à aller questionner les acteurs de ta filière : fournisseurs, producteurs, commerçants. Ne sous-estime pas cette étape — beaucoup de projets échouent non pas parce que le marché n'existe pas, mais parce que les approvisionnements étaient mal anticipés ou la concurrence mal évaluée.

#	Question	Ce que j'ai observé / entendu
1	Sur quel maillon est-ce que je veux me positionner ? (produire, transformer, collecter, revendre, autre)	
2	Quels sont mes approvisionnements nécessaires ? (matières premières, emballages, semences, intrants, animaux... selon l'activité)	
3	Où trouver ces approvisionnements — et à quel prix approximatif ?	

4	Mes approvisionnements sont-ils disponibles toute l'année ou seulement en certaines saisons ?	
5	Est-ce que certains approvisionnements sont périssables — et comment les conserver ?	
6	Y a-t-il des contraintes d'accès à ces approvisionnements ? (distance, transport, ruptures fréquentes, accessibilité en période d'hivernage...)	
7	Mes concurrents directs — qui sont-ils, comment travaillent-ils, et est-ce que certains dominent déjà ce marché ? (réseaux familiaux, groupements, grossistes installés)	

SECTION 3 : JE ME PROJETTE - MES RESSOURCES, ÉQUIPEMENTS

Tu as maintenant une idée de ce que le marché veut et comment fonctionne ta filière. Il est temps de te projeter concrètement dans ton activité : définir précisément ce que tu vas produire ou vendre, comprendre les exigences techniques et sanitaires qui y sont liées, et identifier tout ce dont tu as besoin pour démarrer — équipements, énergie, espace, compétences, main d'œuvre. Cette section est la plus technique du parcours. N'hésite pas à te faire accompagner par un technicien, un professionnel de ta filière ou une structure d'appui pour répondre aux questions sur le procédé de production et les équipements. Mieux vaut prendre le temps de bien faire cette étape que de découvrir les problèmes une fois lancé(e).

#	Question	Ma réponse / Ce que j'ai identifié
---	----------	------------------------------------

1	Quel est exactement le produit que je veux faire ou vendre ? (sois le plus précis possible : nature, forme, conditionnement)	
2	Quels sont les critères de qualité que mes clients attendent sur ce produit ? (goût, couleur, texture, présentation, fraîcheur...)	
3	Quelles sont les exigences sanitaires liées à mon produit ? Quelques exemples pour les produits transformés : Produit sec → maîtrise de l'Aw, c'est à dire l'activité de l'eau (la quantité d'eau libre présente dans le produit), pour éviter levures et moisissures ; Produit humide → maîtrise du pH, pasteurisation ou stérilisation en fonction des cas ; Sirops, saumures → maîtrise du taux de sucre ou de sel produit frais → respect de la chaîne du froid. Pour les produits agricoles, les produits doivent être sains et ne présenter aucun résidu de pesticides au moment de la vente. Renseigne-toi auprès d'un technicien ou d'une structure d'appui avant de démarrer, car ces paramètres sont capitaux pour la réussite d'un produit vendable sur le marché	
4	Quelles sont les étapes clés de mon procédé de production ou de transformation ? (liste-les dans l'ordre — renseigne-toi et fais-toi aider si tu n'es pas sûr)	
5	En reprenant chaque étape de production, de quels équipements ai-je besoin — et lesquels ai-je déjà ? (fais-toi aider par un technicien ou un professionnel de la filière pour ne rien oublier)	

6	Quelles énergies sont nécessaires à chaque étape ? (gaz, électricité, bois, solaire...) — reprends tes étapes de production une par une pour ne rien oublier	
7	Mes approvisionnements nécessaires pour produire — fournisseurs, type de produit, quantité mensuelle, prix	
8	De quelle surface ou infrastructure ai-je besoin ? (pour du maraîchage, moins de 1 ha est souvent un bon point de départ ; pour de la petite transformation alimentaire, 50 m² de bâtiment peuvent suffire pour démarrer)	
9	Quelles compétences sont nécessaires pour mener cette activité — et est-ce que je les maîtrise ?	
10	Ai-je besoin d'une ou plusieurs personnes pour m'épauler ? Si oui, combien et quel rôle chacun occupera-t-il — ou est-ce que je peux démarrer seul(e) ?	

SECTION 4 : JE CHIFFRE - PREMIER TEST DE VIABILITÉ ÉCONOMIQUE

Cette section te permet de vérifier, dans les grandes lignes, si ton projet est économiquement cohérent — avant d'aller plus loin. Ce n'est pas un business plan complet : les charges fixes, les salaires, les impôts et l'amortissement des équipements ne sont pas intégrés ici. Le coût d'investissement initial (machines, terrains,...) non plus, car il n'intervient pas dans le calcul de la marge brute. L'objectif est simplement de t'assurer que ta marge brute est suffisante pour que le projet ait du sens. Un projet qui ne tient pas à ce stade ne tiendra pas davantage avec un business plan détaillé.

Quatre sous sections sont proposées selon ton type d'activité — choisis celle qui correspond à ton projet :

SOUS-SECTION A — Transformation alimentaire

SOUS-SECTION B — Production agricole

SOUS-SECTION C — Élevage

SOUS-SECTION D — PISCICULTURE"

SOUS-SECTION A - TRANSFORMATION ALIMENTAIRE

RAPPEL : CECI N'EST PAS UN BUSINESS PLAN MAIS UNE PREMIÈRE ESTIMATION DE LA MARGE BRUTE POUR UN PRODUIT. LES INVESTISSEMENTS INITIAUX NE SONT PAS INCLUS DANS LES CALCULS DE MARGE BRUTE. EN OUTRE, LE BUSINESS PLAN COMPLET INCLURA LES COÛTS DES SALAIRES (S'IL Y EN A), ADMINISTRATIFS, FINANCIERS, LES AMORTISSEMENTS, LES IMPÔTS, ETC.

→Suis l'ordre de compilation des tableaux. D'abord le tableau 1, puis le tableau 2.

TABLEAU 1 : ESTIMATION DES COÛTS MATIÈRES PREMIÈRES*Instructions tableau 1*

1. Définis d'abord ton unité de vente (ex : 1 kg, 1 sachet 100 g, 1 plateau de 2 kg, 1 bouteille 1,50 L...), et sa correspondance en kg. Exemple : une bouteille de 1,50L fait 1,5 kg de produit. Un sachet de 100 g fait 0,1 kg de produit. Etc.
2. Ensuite, définis ta recette avec la composition exacte de chaque ingrédient en %. Cette étape est essentielle pour connaître le coût de matières premières par unité :
3. Calcule le taux de perte matière première au traitement pour chaque matière première. Exemple : quand on traite une mangue brute, on perd environ 50% (épluchures, noyau). La meilleure méthode c'est d'essayer. Exemple : pèse 10 mangues, épluche les et dénoyaute les, et pèse les déchets (épluchures, noyaux). Ce poids correspond aux pertes. Ensuite, divise ce poids par le poids initial de tes mangues entières. Tu obtiens le taux de pertes.
4. Définis le prix au kg de chaque ingrédient
5. Multiplie le % par le prix au kg, et divise le par le taux de matière première et tu obtiendras un coût matière première au kg
6. Multiplie ce résultat par le nombre de kg de ton unité vendue et tu obtiendras le coût matière par unité vendue

Type de produit fini :	
Unité de vente :	
Correspondance en kg :	

Recette du produit :	
----------------------	--

Ingrédient	% dans la recette	Taux de perte matière première	Prix au kg en FCFA/kg	Coût matière en FCFA /kg	Coût matière en FCFA/unité

TOTAL COÛT M.P. PAR UNITÉ					

Exemple

Type de produit fini :	Nectar de mangue
Unité de vente :	Bouteille 1 L
Correspondance en kg :	1

Recette du produit :	Nectar de mangue. Mangue (60%), eau (32%), sucre (7%), jus de citron (1%)
-----------------------------	---

Ingrédient	% dans la recette	Taux de perte matière première	Prix au kg en FCFA/kg	Coût matière en FCFA /kg	Coût matière en FCFA/unité
Mangue	60%	50%	200	240	240
Eau	32%	0%	0,2	0,064	0,064
Sucre	7%	0%	600	42	42
Jus de citron (acheté sous forme de citron brut)	1%	80%	600	30	30
TOTAL COÛT M. P. PAR UNITÉ					312

TABLEAU 2 : RÉCAP : ESTIMATION DE LA RENTABILITÉ DU PROJET*Instructions tableau 2*

1. Remplis ton prix de vente
2. Remplis tes éléments de coût
3. Soustrais les coûts au prix de vente pour obtenir ta marge brute unitaire
4. Renseigne ton revenu souhaité par mois
5. Divise le revenu par la marge brute unitaire pour savoir combien d'unités tu dois vendre pour obtenir ce revenu

#	Élément	Montant
1	Mon prix de vente par unité en FCFA	
2	Mes coûts de matières premières par unité (reprendre le chiffre calculé dans le tableau 1) en FCFA	
3	Mes coûts d'emballage par unité en FCFA	
4	Mes coûts d'énergie par unité (gaz, électricité, bois...) en FCFA. Si tu n'arrives pas à estimer, ils se situent généralement entre 7 et 12% du coût total. FCFA	
5	Mes coûts de transport par unité en FCFA	
6	Ma marge brute par unité en FCFA = ligne 1 - (lignes 2+3+4+5)	
7	Ma marge brute en %	
8	Quel revenu je souhaite tirer par mois avec cette activité (en FCFA)?	
9	Combien d'unités dois-je vendre par mois pour atteindre cet objectif ? = ligne 8 ÷ ligne 6	
10	Combien d'unités dois-je vendre par jour pour atteindre cet objectif ? = ligne 9 ÷ 20 (part du principe qu'on vend 20 jours par mois)	

Exemple (nectar de mangue)

#	Élément	Montant
1	Mon prix de vente par unité en FCFA	1000
2	Mes coûts de matières premières par unité (reprendre le chiffre calculé dans le tableau 1) en FCFA	312
3	Mes coûts d'emballage par unité en FCFA	55
4	Mes coûts d'énergie par unité (gaz, électricité, bois...) en FCFA. Si tu n'arrives pas à estimer, ils se situent généralement entre 7 et 12% du coût total. FCFA	90
5	Mes coûts de transport par unité en FCFA	15
6	Ma marge brute par unité en FCFA = ligne 1 - (lignes 2+3+4+5)	528
7	Ma marge brute en %	52,79%
8	Quel revenu je souhaite tirer par mois avec cette activité (en FCFA)?	250000
9	Combien d'unités dois-je vendre par mois pour atteindre cet objectif ? = ligne 8 ÷ ligne 6	474

10	Combien d'unités dois-je vendre par jour pour atteindre cet objectif ? = ligne 9 ÷ 20 (part du principe qu'on vend 20 jours par mois)	24
----	---	----

SOUS-SECTION B - PRODUCTION AGRICOLE

RAPPEL : CECI N'EST PAS UN BUSINESS PLAN MAIS UNE PREMIÈRE ESTIMATION DE LA MARGE BRUTE POUR UN PRODUIT. LES INVESTISSEMENTS INITIAUX NE SONT PAS INCLUS DANS LES CALCULS DE MARGE BRUTE. EN OUTRE, LE BUSINESS PLAN COMPLET INCLURA LES COÛTS DES SALAIRES (S'IL Y EN A), ADMINISTRATIFS, FINANCIERS, LES AMORTISSEMENTS, LES IMPÔTS, ETC.

TABLEAU 1 : ESTIMATION DE LA RENTABILITÉ DU PROJET

Instructions tableau :

1. Renseigne ta culture et ta surface
2. Estime ton rendement à l'hectare — renseigne-toi auprès d'autres producteurs ou d'un technicien agricole
3. Renseigne ton prix de vente au kg — observe les prix pratiqués sur ton marché local
4. Remplis tes coûts poste par poste — mets 0 si un poste ne s'applique pas à ton activité
5. Calcule ton coût total et soustrais-le à ton chiffre d'affaires pour obtenir ta marge brute par cycle
6. Indique le nombre de cycles par an pour obtenir ta marge annuelle et ton revenu mensuel estimé
7. Compare ce revenu mensuel estimé à tes besoins réels — est-ce que ça tient ?

Ma culture	
Ma surface (en ha)	

#	Élément	Montant
1	Mon rendement estimé (en kg/ha)	
2	Mon prix de vente au kg (en FCFA)	
3	Mon chiffre d'affaires estimé = surface × ligne 1 × ligne 2 (en FCFA)	
4	Mes coûts de semences / plants (en FCFA/ha)	
5	Mes coûts d'intrants — engrais, protection phytosanitaire (en FCFA/ha)	
6	Mes coûts d'irrigation (en FCFA/ha — mettre 0 si non applicable)	
7	Mes coûts de main d'œuvre (en FCFA/ha)	
8	Mes coûts de transport et de commercialisation (en FCFA/ha)	
9	Autres coûts (FCFA/ha)	

10	Mon coût total = (lignes 4+5+6+7+8+9) × surface (FCFA)	
11	Ma marge brute = ligne 3 - ligne 10 (FCFA)	
12	Ma marge brute en %	
13	Combien de cycles de production par an ?	
14	Ma marge brute annuelle = ligne 11 × ligne 13	
15	Mon revenu mensuel estimé = ligne 14 ÷ 12 (FCFA)	
16	Est-ce que ce revenu me suffit ? (oui/non)	

Exemple (1 ha de gombo, saison sèche irriguée - chiffres non vérifiés, c'est juste un exemple)

Ma culture	Gombo
Ma surface (en ha)	1

#	Élément	Montant
1	Mon rendement estimé (en kg/ha)	8000
2	Mon prix de vente au kg (en FCFA)	300
3	Mon chiffre d'affaires estimé = surface × ligne 1 × ligne 2 (en FCFA)	2400000
4	Mes coûts de semences / plants (en FCFA/ha)	50000
5	Mes coûts d'intrants — engrais, protection phytosanitaire (en FCFA/ha)	250000
6	Mes coûts d'irrigation (en FCFA/ha — mettre 0 si non applicable)	275000
7	Mes coûts de main d'œuvre (en FCFA/ha)	350000
8	Mes coûts de transport et de commercialisation (en FCFA/ha)	100000
9	Autres coûts (FCFA/ha)	300000
10	Mon coût total = (lignes 4+5+6+7+8+9) × surface (FCFA)	1325000
11	Ma marge brute = ligne 3 - ligne 10 (FCFA)	1075000
12	Ma marge brute en %	44,79%
13	Combien de cycles de production par an ?	2
14	Ma marge brute annuelle = ligne 11 × ligne 13	2150000
15	Mon revenu mensuel estimé = ligne 14 ÷ 12 (FCFA)	179167
16	Est-ce que ce revenu me suffit ? (oui/non)	À toi de juger

SOUS-SECTION C - ELEVAGE

RAPPEL : CECI N'EST PAS UN BUSINESS PLAN MAIS UNE PREMIÈRE ESTIMATION DE LA MARGE BRUTE POUR UN PRODUIT. LES INVESTISSEMENTS INITIAUX NE SONT PAS INCLUS DANS LES CALCULS DE MARGE BRUTE. EN OUTRE, LE BUSINESS PLAN COMPLET INCLURA LES COÛTS DES SALAIRES (S'IL Y EN A), ADMINISTRATIFS, FINANCIERS, LES AMORTISSEMENTS, LES IMPÔTS, ETC.

TABEAU 1 : ESTIMATION DE LA RENTABILITÉ DU PROJET

Instructions :

1. Renseigne ton type d'élevage et ton nombre de têtes au départ
2. Remplis tes coûts poste par poste — achat des animaux, alimentation, vétérinaire, main d'œuvre
3. Calcule ton coût total par cycle
4. Estime ton prix de vente par tête ou au kg vif — observe les prix pratiqués autour de toi
5. Calcule ton chiffre d'affaires et soustrais tes coûts pour obtenir ta marge brute
6. Indique le nombre de cycles par an pour obtenir ta marge annuelle et ton revenu mensuel estimé
7. Compare ce revenu mensuel à tes besoins réels — est-ce que ça tient ?

Mon type d'élevage (boeufs, moutons...)	
Nombre de têtes au départ	

#	Élément	Montant
1	Coût d'achat des animaux (FCFA)	
2	Coûts d'alimentation par cycle (FCFA)	
3	Coûts vétérinaires par cycle (FCFA)	
4	Coûts de main d'œuvre par cycle (FCFA)	
5	Autres coûts (FCFA)	
6	Mon coût total par cycle = lignes 1+2+3+4+5 (FCFA)	
7	Prix de vente estimé par tête ou au kg vif (FCFA)	
8	Mon chiffre d'affaires estimé = nombre de têtes × ligne 7 (FCFA)	
9	Ma marge brute = ligne 8 - ligne 6 (FCFA)	
10	Ma marge brute en %	
11	Combien de cycles par an ?	
12	Ma marge brute annuelle = ligne 9 × ligne 11 (FCFA)	

13	Mon revenu mensuel estimé = ligne 12 ÷ 12 (FCFA)	
14	Est-ce que ce revenu me suffit ?	

Pour consulter un exemple, se référer à celui de la sous-section B "production agricole", dont le tableau est très similaire.

SOUS-SECTION D - PISCICULTURE

RAPPEL : CECI N'EST PAS UN BUSINESS PLAN MAIS UNE PREMIÈRE ESTIMATION DE LA MARGE BRUTE POUR UN PRODUIT. LES INVESTISSEMENTS INITIAUX NE SONT PAS INCLUS DANS LES CALCULS DE MARGE BRUTE. EN OUTRE, LE BUSINESS PLAN COMPLET INCLURA LES COÛTS DES SALAIRES (S'IL Y EN A), ADMINISTRATIFS, FINANCIERS, LES AMORTISSEMENTS, LES IMPÔTS, ETC.

TABLEAU 1 : ESTIMATION DE LA RENTABILITÉ DU PROJET

Instructions :

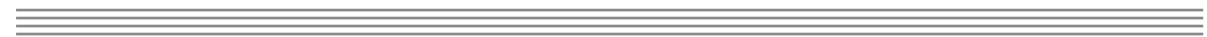
1. Renseigne ton type de poisson et la surface de ton ou tes bassins
2. Remplis tes coûts poste par poste — alevins, alimentation, entretien du bassin, main d'œuvre
3. Calcule ton coût total par cycle
4. Estime ton rendement en kg par cycle — renseigne-toi auprès d'un technicien ou d'un producteur expérimenté, les rendements varient fortement selon l'espèce et la densité d'empoissonnement
5. Renseigne ton prix de vente au kg — observe les prix pratiqués sur ton marché local
6. Calcule ton chiffre d'affaires et soustrais tes coûts pour obtenir ta marge brute
7. Indique le nombre de cycles par an pour obtenir ta marge annuelle et ton revenu mensuel estimé
8. Compare ce revenu mensuel à tes besoins réels — est-ce que ça tient ?

Type de poisson élevé	
Surface du ou des bassins (en m²)	

#	Élément	Montant
1	Coût d'empoissonnement — achat des alevins (FCFA)	
2	Coûts d'alimentation par cycle (FCFA)	
3	Coûts d'entretien du bassin par cycle (FCFA)	

4	Coûts de main d'œuvre par cycle (FCFA)	
5	Autres coûts (FCFA)	
6	Mon coût total par cycle = lignes 1+2+3+4+5	
7	Rendement estimé en kg par cycle	
8	Prix de vente au kg (en FCFA)	
9	Mon chiffre d'affaires = ligne 7 × ligne 8	
10	Ma marge brute = ligne 9 - ligne 6	
11	Ma marge brute en %	
12	Combien de cycles par an ?	
13	Ma marge brute annuelle = ligne 10 × ligne 12	
14	Mon revenu mensuel estimé = ligne 13 ÷ 12	
15	Est-ce que ce revenu me suffit ?	

Pour consulter un exemple, se référer à celui de la sous-section B "production agricole", dont le tableau est très similaire.



SECTION 5 : JE DÉCIDE - GO/NO GO

Tu as exploré ton marché, compris ta filière, défini ton projet et vérifié sa rentabilité. Il est maintenant temps de prendre une décision. Cette checklist te permet de faire le point sur ce que tu as accompli et ce qui reste à consolider avant de te lancer.

Pour chaque affirmation, **coche OUI ou NON** honnêtement. Si tu coches NON quelque part, retravaille la section concernée avant de te lancer — ou assure-toi au minimum d'avoir bien analysé ce point et de savoir comment tu vas le faire évoluer une fois sur le terrain.

Un GO ne signifie pas que tout est parfait — rien ne l'est jamais vraiment avant de démarrer. Il signifie que tu as réfléchi sérieusement à chaque point et que tu es conscient de ce qui reste à consolider. Les NON ne sont pas des blocages définitifs : ce sont des chantiers à garder en tête et à faire évoluer dès que le terrain te donnera des réponses que le papier ne peut pas donner.

CHECK SECTION 0 : MA SITUATION DE DÉPART

Affirmation	OUI	NON
J'ai défini le type d'activité que je veux développer — production, transformation, commercialisation ou services		
J'ai identifié d'où viendra mon capital de départ — épargne personnelle, famille, crédit, structure d'appui		
J'ai identifié comment accéder au foncier, bâtiment ou emplacement nécessaire à mon projet — propriété, location, prêt familial		
Mon projet est réaliste au regard de mes contraintes personnelles — temps disponible, mobilité, charges familiales		

CHECK SECTION 1 : J'EXPLORE - LE BESOIN DE MARCHÉ - QUI ACHÈTE QUOI, OÙ, À QUEL PRIX

Affirmation	OUI	NON
J'ai identifié un besoin réel et non satisfait autour de moi		
J'ai défini clairement le produit ou service que je veux proposer pour y répondre		
J'ai identifié et décrit précisément mon client principal		
J'ai vérifié que ce produit fait déjà partie des habitudes de consommation de mes clients potentiels		
Je connais le prix auquel ce produit se vend actuellement sur le marché		
Je sais si la demande est régulière ou saisonnière		

Notes importantes section 1

Ton produit ne correspond pas exactement aux habitudes de consommation locales ? Ce n'est pas forcément un problème. Certains produits innovants répondent à des besoins que les gens n'ont pas encore clairement formulés — c'est ce qu'on appelle un besoin latent. Si tu sens que le potentiel est là, c'est le terrain qui confirmera ou infirmera ton hypothèse. L'essentiel est d'être prêt à faire évoluer ou ajuster ton produit en fonction de ce que tes premiers clients te diront.

De manière générale, dans les premiers mois qui suivent le lancement, reste très à l'écoute des retours de ta clientèle. Un produit qui réussit est rarement celui qu'on avait imaginé au départ — c'est celui qu'on a su faire évoluer au contact du marché.

CHECK SECTION 2 : JE COMPRENDS - LA FILIÈRE, QUI FAIT QUOI, OÙ JE ME PLACE

Affirmation	OUI	NON
J'ai défini clairement le maillon sur lequel je veux me positionner dans la filière		
J'ai identifié tous mes approvisionnements nécessaires et sais où les trouver		
J'ai une idée du prix de mes approvisionnements principaux		
J'ai vérifié que mes approvisionnements sont disponibles au moment où j'en ai besoin		
J'ai anticipé les contraintes de conservation pour les approvisionnements périssables		
J'ai identifié les contraintes d'accès à mes approvisionnements — distance, transport, période d'hivernage		
J'ai identifié mes concurrents directs et compris comment ils travaillent		

CHECK SECTION 3 : JE ME PROJETTE - MES RESSOURCES, ÉQUIPEMENTS

Affirmation	OUI	NON
J'ai défini précisément mon produit — nature, forme, conditionnement		
Je connais les critères de qualité que mes clients attendent		
J'ai identifié les exigences sanitaires liées à mon produit		
Je connais les étapes clés de mon procédé de production ou de transformation		
J'ai identifié les équipements nécessaires et sais lesquels je dois encore acquérir		
J'ai vérifié l'accès aux énergies nécessaires à chaque étape de mon procédé		
J'ai identifié la surface ou l'infrastructure dont j'ai besoin et sais comment y accéder		
J'ai confirmé l'accès à mes approvisionnements en quantité et qualité suffisantes pour démarrer		
J'ai les compétences nécessaires pour mener cette activité — ou j'ai identifié comment les acquérir		
J'ai évalué si je peux démarrer seul ou si j'ai besoin de quelqu'un pour m'épauler		

CHECK SECTION 4 : JE CHIFFRE - PREMIER TEST DE VIABILITÉ ÉCONOMIQUE

Ne renseigne que la sous-section qui correspond à ton activité.

SOUS-SECTION A : TRANSFORMATION

Affirmation	OUI	NON
J'ai défini mon unité de vente (ex : sachet 100g, bouteille 1L, plateau 2kg...)		
J'ai défini la recette ou la composition exacte de mon produit		
J'ai calculé mes coûts directs — matières premières, emballage, énergie, transport		
J'ai calculé ma marge brute par unité		
J'ai calculé le nombre d'unités à vendre par mois pour atteindre le revenu que je vise		

SOUS-SECTION B : PRODUCTION AGRICOLE

Affirmation	OUI	NON
J'ai défini ma culture et ma surface de départ		
J'ai estimé mon rendement à l'hectare en me renseignant auprès de producteurs ou d'un technicien		
J'ai vérifié le prix de vente au kg pratiqué sur mon marché local		
J'ai rempli tous mes postes de coûts — semences, intrants, irrigation, main d'œuvre, transport		
J'ai calculé ma marge brute par cycle et ma marge annuelle		
Mon revenu mensuel estimé est suffisant pour couvrir mes besoins		
Ce volume de production me semble réaliste au regard de mes moyens et de ma surface disponible		

SOUS-SECTION C : ÉLEVAGE

Affirmation	OUI	NON
J'ai défini mon type d'élevage et mon nombre de têtes au départ		

J'ai estimé le coût d'achat des animaux et vérifié que je peux y accéder		
J'ai rempli tous mes postes de coûts — alimentation, vétérinaire, main d'œuvre		
J'ai vérifié le prix de vente par tête ou au kg vif pratiqué autour de moi		
J'ai calculé ma marge brute par cycle et ma marge annuelle		
Mon revenu mensuel estimé est suffisant pour couvrir mes besoins		
Le nombre de têtes que je prévois est réaliste au regard de mes moyens et de ma capacité de gestion		

SOUS-SECTION D : PISCICULTURE

Affirmation	OUI	NON
J'ai défini mon type de poisson et la surface de mes bassins		
J'ai estimé le coût d'empoissonnement et vérifié que je peux accéder aux alevins		
J'ai rempli tous mes postes de coûts — alimentation, entretien du bassin, main d'œuvre		
J'ai estimé mon rendement en kg par cycle en me renseignant auprès d'un technicien ou d'un producteur expérimenté		
J'ai vérifié le prix de vente au kg pratiqué sur mon marché local		
J'ai calculé ma marge brute par cycle et ma marge annuelle		
Mon revenu mensuel estimé est suffisant pour couvrir mes besoins		
La taille de mes bassins et mon niveau de technicité sont réalistes pour démarrer		

CONCLUSION : MA DÉCISION À DATE

Ma décision

- ☐ **GO** Je me lance — les bases sont solides et je suis prêt à passer à l'étape suivante
- ☐ **NO GO** Je ne me lance pas encore — je dois retravailler certains points avant d'avancer

→ **Si GO — mes prochaines étapes**

#	Ce que je vais faire	Dans quel délai
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

10		
----	--	--

→ **Si NO GO — ce que je dois retravailler**

#	Section	Ce qui bloque	Ce que je vais faire pour le résoudre
1			
2			
3			
4			
5			

6			
7			
8			
9			
10			

Dans tous les cas — rappelle-toi :

Ce travail, qu'il aboutisse à un GO ou un NO GO, n'est pas du temps perdu. Un NO GO aujourd'hui c'est un projet mieux préparé demain. Un GO c'est le début d'un nouveau chantier — pas la fin des questions. La prochaine étape, quelle qu'elle soit, sera de te faire accompagner par une structure d'appui pour construire ton business plan complet et sécuriser ton lancement.

ANNEXE 2.2
OUTILS À DESTINATION DES BÉNÉFICIAIRES :
GUIDE D'ENQUÊTE 1 : LE CLIENT

GUIDE D'ENQUÊTE 1 — LE CLIENT

Ce guide est une base de travail — pas un script figé. Certaines questions devront être adaptées selon ton produit : un produit agricole brut, un produit transformé ou un produit peu connu localement ne se questionnent pas de la même façon. Les encarts "Question libre" te permettent d'ajouter tes propres questions selon ce que tu veux approfondir — utilise-les à la fin de chaque partie. L'objectif est de faire parler ton interlocuteur — pas de cocher des cases.

Répète cet entretien avec au moins 5 à 10 personnes différentes, dans des endroits et à des moments variés. Plus tu multiplies les entretiens, plus ta vision du marché sera fiable.

PROFIL DE L'INTERVIEWÉ

Date : _____ Lieu : _____
Numéro de téléphone : _____
Sexe : _____ Âge approximatif : _____
Situation : _____ (ménagère, commerçante, restauratrice, autre)

PARTIE 1 — JE COMPRENDS LES HABITUDES DE CONSOMMATION SUR MA CATÉGORIE DE PRODUIT

Avant de commencer cette partie, remplis le champ ci-dessous avec la catégorie large de ton produit — boissons, protéines, fruits, légumes, produits laitiers... Reporte ce mot dans toutes les questions entre crochets de cette partie. Ne mentionne pas encore ton produit spécifique — laisse d'abord ton interlocuteur s'exprimer librement.

Ma catégorie de produit : [_____]

Q1 — Quels types de [_____] consommez-vous le plus souvent — et où est-ce que vous les achetez habituellement ?

Q2 — Quand vous achetez des [_____], qu'est-ce qui est le plus important pour vous ? (goût, prix, fraîcheur, disponibilité, autre)

Q3 — Y a-t-il des choses qui vous déplaisent ou qui manquent dans les [_____] que vous trouvez aujourd'hui ?

Question libre 1 (note ici ta question personnalisée)

Réponse :

Question libre 2 (note ici ta question personnalisée)

Réponse :

PARTIE 2 — JE TESTE MON IDÉE DE PRODUIT

Avant de commencer cette partie, remplis le champ ci-dessous avec le nom exact de ton produit. Reporte ce mot entre crochets dans toutes les questions de cette partie.

Mon produit : [_____]

Q4 — Est-ce que vous connaissez le [_____] ? Est-ce que vous en consommez ?

Q5 — À quelle fréquence en consommez-vous — et est-ce qu'il y a des périodes où vous en consommez plus ou moins ?

Q6 — À quel prix achetez-vous le [_____] en général ?

Q7 — Quand vous achetez du [_____], est-ce que vous êtes toujours satisfait de ce que vous trouvez ? Si non, qu'est-ce qui vous pose problème ? (qualité, goût, prix, quantité disponible, autre)

Q8 — Pour vous, c'est quoi un bon [_____] ? (goût, fraîcheur, présentation, prix, autre)

Q9 — Pour vous, c'est quoi la meilleure marque ou le meilleur fournisseur de [_____] — et pourquoi ?

Question libre (note ici ta question personnalisée)

Réponse :

Question libre (note ici ta question personnalisée)

Réponse :

POUR FINIR

Seriez-vous d'accord pour tester mon produit quand il sera prêt et me donner votre avis ?

Oui ☐ **Non** ☐

Si oui, comment vous recontacter ?

ANNEXE 2.3
OUTILS À DESTINATION DES BÉNÉFICIAIRES :

GUIDE D'ENQUÊTE 2 : LE
COMMERÇANT/COLLECTEUR

GUIDE D'ENQUÊTE 2 — LE COMMERÇANT / COLLECTEUR

Ce guide est une base de travail — pas un script figé. Avant d'aller enquêter, identifie des commerçants qui ont effectivement ton produit [_____] dans leur offre — en observant leur étal ou via ton réseau. Inutile d'interroger quelqu'un qui ne travaille pas avec ce produit.

PROFIL DE L'INTERVIEWÉ

Date : _____ Lieu : _____
Numéro de téléphone : _____
Sexe : _____ Âge approximatif : _____
Situation : _____ (commerçant de détail, grossiste, collecteur, autre)

Mon produit : [_____]

PARTIE 1 — JE COMPRENDS LA FILIÈRE

Q1 — Depuis combien de temps vendez-vous du [_____] — et vous vous approvisionnez où ?

Q2 — Est-ce que vous trouvez du [_____] toute l'année — et est-ce que c'est facile ou difficile à trouver ?

Q3 — À quel prix vous l'achetez en général ?

Q4 — Et à quel prix vous le vendez à vos clients ?

Question libre 1 (note ici ta question personnalisée)

Réponse :

PARTIE 2 — JE COMPRENDS CE MÉTIER DE L'INTÉRIEUR

Cette partie est à utiliser uniquement si tu envisages de te positionner comme commerçant ou collecteur dans ta filière et que tu n'as pas encore d'expérience avérée dans ce corps de métier.

Q5 — Comment vous organisez votre travail au quotidien — de l'achat à la vente ?

Q6 — Quelles sont vos principales difficultés dans ce métier ?

Q7 — Si vous deviez donner 3 conseils à un jeune qui veut se lancer dans ce métier, lesquels seraient-ils ?

Question libre 2 (note ici ta question personnalisée)

Réponse :

ANNEXE 2.4
OUTILS À DESTINATION DES BÉNÉFICIAIRES :
GUIDE D'ENQUÊTE 3 : LE PRODUCTEUR

GUIDE D'ENQUÊTE 3 — LE PRODUCTEUR

Ce guide est une base de travail — pas un script figé. Avant d'aller enquêter, identifie des producteurs qui travaillent sur le produit qui t'intéresse — via ton réseau, un groupement local ou une structure d'appui. Adapte les questions selon le profil de ton interlocuteur : producteur agricole, éleveur, aquaculteur. L'objectif est de faire parler ton interlocuteur — pas de cocher des cases.

PROFIL DE L'INTERVIEWÉ

Date : Lieu :

Numéro de téléphone :

Sexe : Âge approximatif :

Situation : (producteur agricole, éleveur, aquaculteur, autre)

Mon produit : [_____]

PARTIE 1 — JE COMPRENDS LA FILIÈRE

Cette partie est à remplir dans tous les cas.

Q1 — Qu'est-ce que vous produisez — et depuis combien de temps ?

Q2 — Vous produisez à quelle échelle approximativement — et est-ce que d'autres producteurs font pareil autour de vous ?

Q3 — Quels sont vos plus grands postes de coûts dans cette activité ?

Q4 — Est-ce que votre production est disponible toute l'année ou seulement à certaines périodes ?

Q5 — À qui vendez-vous votre production — commerçants, transformateurs, particuliers ? Et à quel prix ?

Q6 — Est-ce que vous faites partie d'un groupement ou d'une fédération de producteurs ?

Q7 — Quelles sont vos principales difficultés — approvisionnement, accès à l'eau, transport, débouchés ?

Question libre 1 (*note ici ta question personnalisée*)

Réponse :

PARTIE 2 — JE COMPRENDS CE MÉTIER DE L'INTÉRIEUR

Cette partie est à utiliser uniquement si tu envisages de te lancer dans la production.

Q8 — Quels sont les investissements minimum pour démarrer cette activité ?

Q9 — Quels sont les défis majeurs que vous rencontrez au quotidien dans ce métier ?

Q10 — Si vous deviez donner 3 conseils à un jeune qui veut se lancer, ce serait lesquels ?

Question libre 2 (*note ici ta question personnalisée*)

Réponse :

ANNEXE 2.5
OUTILS À DESTINATION DES BÉNÉFICIAIRES :
GUIDE D'ENQUÊTE 4 : LE TRANSFORMATEUR

GUIDE D'ENQUÊTE 4 — LE TRANSFORMATEUR

Ce guide est une base de travail — pas un script figé. Avant d'aller enquêter, identifie des transformateurs qui travaillent sur le produit qui t'intéresse — via ton réseau, un groupement local ou une structure d'appui. Le transformateur est un interlocuteur particulièrement précieux car il connaît à la fois l'amont de la filière et les débouchés. Adapte les questions selon le type de transformation — alimentaire, agricole, artisanale. L'objectif est de faire parler ton interlocuteur — pas de cocher des cases.

PROFIL DE L'INTERVIEWÉ

Date : Lieu :
Numéro de téléphone :
Sexe : Âge approximatif :
Situation : (transformateur artisanal, unité de transformation, autre)

Mon produit : [_____]

PARTIE 1 — JE COMPRENDS LA FILIÈRE

Cette partie est à remplir dans tous les cas — elle t'aide à comprendre comment fonctionne la transformation dans ta filière, de l'approvisionnement jusqu'à la vente.

Q1 — Qu'est-ce que vous transformez — et depuis combien de temps ?

Q2 — Où est-ce que vous vous approvisionnez en matières premières — est-ce facile à trouver toute l'année ?

Q3 — Quels équipements utilisez-vous — et quelles énergies ? (gaz, électricité, bois, solaire)

Q4 — Où est-ce que vous achetez vos emballages ? Est-ce compliqué d'en trouver ?

Q5 — Quels sont vos plus grands postes de coûts ?

Q6 — Comment vous conservez votre produit fini — et combien de temps il se garde ?

Q7 — À qui vendez-vous votre production ?

Question libre 1 (note ici ta question personnalisée)

Réponse :

PARTIE 2 — JE COMPRENDS CE MÉTIER DE L'INTÉRIEUR

*Cette partie est à utiliser uniquement si tu envisages de te lancer dans la transformation.
Elle te permet de comprendre la réalité concrète du métier avant de te lancer.*

Q8 — Quelles sont vos principales difficultés dans ce métier ?

Q9 — Quels sont les investissements minimum pour démarrer cette activité ?

Q10 — Si vous deviez donner 3 conseils à un jeune qui veut se lancer dans la transformation, ce serait lesquels ?

Question libre 2 (*note ici ta question personnalisée*)

Réponse :

ANNEXE 2.6

OUTILS À DESTINATION DES BÉNÉFICIAIRES :

FICHES FILIÈRE

Anacarde

Filière pivot de la Casamance — 95 % de la production nationale, ~95 Mds FCFA générés en 2023. Paradoxe structurant : qualité mondialement reconnue, mais seulement 3–5 % transformés localement. Le vrai potentiel YITO est dans la transformation et les services, pas dans la production.

MAILLONS D'INSERTION PRIORITAIRES

Services aux vergers (entretien, récolte) ACCESSIBLE

Élagage, traitement phytosanitaire, nettoyage des sous-bois, protection feux. Prestation aux propriétaires âgés ou absents. Équipes de cueilleurs organisées sur les 3 mois de campagne (avril-juillet). Capital : 200 000–500 000 FCFA.

Collecte et groupage organisé PEU CAPITALISTIQUE

Structuration en groupements pour négocier les prix. Tri et calibrage soigneux (critère KOR) comme levier de différenciation immédiat. Stockage tampon court. Capital : 300 000–800 000 FCFA (sacherie, matériel de tri, location stockage).

Transformation artisanale de la noix FEMMES GIE

Procédé en 5 étapes (étuvage, cassage, décortiquage, séchage, pelage). Ratio : 4 kg noix → 750 g amande. Marge brute documentée : ~3 000 FCFA/4 kg avant charges. Modèle indien : 90 % femmes en petites unités manuelles. Capital : 3,0–7,5 M FCFA.

Transformation de la pomme cajou FEMMES NICHE ÉMERGENTE

Maillon quasi-vierge. Jus pasteurisé (~1 100 FCFA/litre), vin artisanal (savoir-faire Mancagne/Manjacque), vinaigre, pomme séchée (substitut protéique — modèle Nutrivies). Contrainte : périssabilité <24h. Capital jus : 2–5 M FCFA.

Services à la filière SANS TRANSFORMATION

Transport inter-vergers (forte demande en campagne), sacherie et sacs de jute, maintenance des équipements de transformation (cuiseurs, décortiqueuses, séchoirs) — compétence peu présente, forte valeur ajoutée.

CAPITAL INDICATIF DE DÉMARRAGE

Maillon	Fourchette	Note
Services aux vergers / récolte saisonnière	200 000 – 500 000 F	Capital le plus faible. Campagne avril-juillet.
Collecte groupée et tri KOR	300 000 – 800 000 F	Sacherie, matériel de tri, stockage court terme.
Unité transformation artisanale GIE (équipements)	3 000 000 – 7 500 000 F	Cuiseur + décortiqueuse + séchoir + torréfacteur.
Jus de pomme cajou artisanal	2 000 000 – 5 000 000 F	Presse + pasteurisateur + conditionnement.

⚠ **Fonds de roulement campagne (achat noix brutes) : principal goulot d'étranglement — à mobiliser via DER/FJ ou FNDASP avant le démarrage.**

CONDITIONS DE RÉUSSITE CLÉS

- ✓ **Construire le réseau producteurs avant la campagne**
Visites de vergers, participation aux réunions d'OP, petits achats préalables. Cet investissement relationnel est le levier le plus décisif — difficilement compensable par d'autres moyens.
- ✓ **Fonds de roulement sécurisé avant la campagne**
Mobiliser le crédit de campagne via DER/FJ ou FNDASP avant le démarrage. Commencer sur de petits volumes et réinvestir les marges progressivement.
- ✓ **Maîtrise du procédé d'étuvage et du KOR**
Sur-cuisson = amande friable ; sous-cuisson = coque difficile à casser. Cassage soigneux : l'amande entière vaut significativement plus que les morceaux. Connaître le KOR pour accéder aux meilleurs acheteurs.
- ✓ **Pomme cajou : vergers contractualisés et logistique réactive**
Accords préalables avec les producteurs pour être alerté dès la récolte. Proximité géographique des vergers indispensable — moins de 24h entre décrochement et dégradation.
- ✓ **CNSL — protection obligatoire avant tout démarrage**
Corrosif au contact de la peau, fumées toxiques. Formation et équipements de protection indispensables — condition de sécurité des travailleurs.

RISQUES PRINCIPAUX

- **Tension sur l'approvisionnement en noix brutes** — Exportateurs asiatiques capables d'acheter des stocks massifs en quelques semaines (+300 % en 2024). Sans contractualisation amont, risque de ne pas s'approvisionner à prix rentable.
- **Variabilité climatique sur les volumes** — Floraison sensible aux excès de chaleur. En 2024 : production tombée à <100 000 t contre 160 000 t en 2023. Ne pas dimensionner l'outil sur une année exceptionnelle.
- **Risque qualité à la transformation** — Amandes brisées, étuvage mal calibré, torréfaction approximative. Chaque maillon est un point de perte potentielle. L'amande entière vaut significativement plus que les morceaux.
- **Périssabilité extrême de la pomme cajou** — Moins de 24h entre décrochement et dégradation. Panne d'équipement en pleine collecte = perte totale. Organisation préalable solide indispensable.
- **Relève agricole défaillante** — Planteurs vieillissants (50 ans en moyenne, 94 % hommes). Risque de dépérissement des vergers faute de reprise — impact direct sur les volumes disponibles.

ACTEURS-RESSOURCES · CONTACTS ET APPUI

APPUI TECHNIQUE & FORMATION

Agropole Sud — Formation transformation, appui PME, accès marchés.
ITA — Formation transformation agroalimentaire, certifications qualité.
ISRA / ANCAR — Techniques arboricoles, formation services aux vergers.
ICAS (Interprofession cajou Sénégal, 2021) — Mise en réseau, normes export.

PROGRAMMES & FINANCEMENT

PACAS — 6 lignes modernes installées (Simbandi Balante + Ziguinchor Cadior, 2024). Partenariat possible pour petites unités.
DER/FJ / FNDASP — Crédit de campagne, financement équipements.
ASEPEX — Appui marketing et accès circuits export.
COFAC — Concertation régionale filières agricoles Casamance.

ACTEURS INNOVANTS & DÉBOUCHÉS

Nutrivies (Ziguinchor, 2023) — Pomme cajou séchée, substitut protéique végétal. Modèle de référence.
Casamance Bio — Export amandes Europe, circuit court, prix équitable.
Cashewmeetly — Marché végane international, coopérative féminine Ziguinchor.
Revendeurs microsachets Dakar — Débouché immédiat sans certification pour les petites unités.

Apiculture

Premier bassin apicole national — 70 % de la production nationale, marché déficitaire de 500 à 600 t/an. Filière sans foncier, complémentaire à l'anacarde et à la mangue, portée par des GIE féminins actifs et un écosystème d'appui rare en Casamance.

MAILLONS D'INSERTION PRIORITAIRES

► Production apicole (ruches améliorées)

♀ ♂ ACCESSIBLE

5 ruches + matériel de base (combinaison, enfumoir, lève-cadre). Pas de foncier requis — ruches installables en lisière de forêt ou verger d'autrui. Rendement : 20–35 kg/ruche/an (vs 3–8 kg en traditionnel). Capital : 500 000–800 000 FCFA.

► Récolte améliorée / prestation de service

♀ ♂ ACCESSIBLE

Passage du brûlis à l'enfumoir dosé — impact immédiat sur la qualité. Un jeune bien équipé peut proposer un service de récolte aux apiculteurs non formés. Capital : 100 000–200 000 FCFA.

► Transformation et conditionnement

♀ FEMMES GIE

Maillon où les femmes sont déjà majoritaires dans les GIE existants. Miel de mangrove conditionné en bocaux : ~6 000 FCFA/kg (vs 1 500–2 000 FCFA en circuit traditionnel). Miellerie GIE : 3,5–5,5 M FCFA, mutualisable.

► Fabrication de ruches améliorées

♀ ♂ ARTISANAL

Langstroth (menuisiers), Coro améliorée (maçons locaux), Vautier. Demande locale non satisfaite. Souvent distribuées à crédit aux apiculteurs. Atelier de base : 300 000–700 000 FCFA.

► Commercialisation différenciée

♀ ♂ CIRCUIT COURT

Vente directe hôtels, campements, restaurants de Ziguinchor et Cap-Skiring. Conditionnement verre premium. Communication numérique vers la diaspora. Obtention code FRA indispensable pour les circuits formels.

✓ CONDITIONS DE RÉUSSITE CLÉS

✓ Formation technique préalable

Cycle biologique des abeilles, suivi hebdomadaire des ruches, préparation 30–40 jours avant les floraisons. Ressources : CAC/Miel, APISEN, Centre apicole de Ziguinchor, manuel FAO/CAC-Miel (2022) gratuit.

✓ Maîtrise des critères de récolte

Ne récolter que les cadres operculés à 80 % minimum. Livrer à l'UTC dans les 24h. Un gâteau mal récolté ne se rattrape pas en miellerie — la qualité se joue dès la ruche.

✓ Emplacement des ruches

Milieu sec, ombragé, débroussaillé. Source d'eau à 50 m max. À plus de 3 km des champs traités aux pesticides. Supports métalliques avec protecteurs anti-termite indispensables.

✓ Suivi sanitaire régulier

Inspection hebdomadaire — peuplement, présence de la reine, parasites visibles. En cas de varroa détecté : contacter services vétérinaires régionaux, ISRA Djibélou ou CAC/Miel. Ne jamais utiliser les mêmes outils sur ruches saines et infestées.

✓ Procédé de transformation rigoureux

Teneur en eau inférieure à 20 % — au-delà, fermentation et perte totale du lot. Ne jamais chauffer le miel (HMF irréversible). Maturation 15 jours minimum. Propreté absolue à toutes les étapes.

✓ Positionnement qualité et code FRA

Différencier par l'origine et l'essence (miel de mangrove de Casamance, miel d'anacardier de Kolda). Obtenir le code FRA dès le lancement pour accéder aux supermarchés, hôtels et marchés export.

⚠ RISQUES PRINCIPAUX

- **Risque qualité — perte totale de lot** — Miel trop humide (>20 % eau) = fermentation inévitable. Exposition à la chaleur = HMF irréversible. Gâteaux non traités en 24h = perte sèche. Erreurs fréquentes chez les débutants non formés.
- **Varroa — destruction silencieuse des colonies** — Détruit les colonies en 2–3 ans sans traitement. Symptômes souvent détectés tardivement. Absence de diagnostic de proximité en Casamance (ITA uniquement à Dakar).
- **Risques climatiques sur les colonies** — Raccourcissement des floraisons, sécheresses, feux de brousse, inondations détruisant les ruches au sol. Désertion des colonies aggravée par les stress thermiques.
- **Concurrence des miels frelatés** — Miel de Guinée-Bissau à bas prix et miels asiatiques dilués au sirop de sucre sur les marchés de gros. Sans label ni IG protégée, la réputation collective reste vulnérable aux fraudes.
- **Dépendance aux financements externes** — Dynamique portée par les ONG et coopérations. Sans modèle économique autonome, ruches et équipements se dégradent à la fin des programmes — phénomène documenté en Casamance.

★ ACTEURS-RESSOURCES • CONTACTS ET APPUI

APPUI TECHNIQUE & FORMATION

CAC/Miel — 26 GIE, 628 membres, 3 régions. Manuel FAO/CAC-Miel (2022) gratuit.

APISEN (Ziguinchor) — Miel biologique de mangrove, formations structurées.

Centre apicole de Ziguinchor (Dr Alain Gauthier) — Formation et appui technique.

ISRA Djibélou / Services vétérinaires — Référénts sanitaires, suivi varroa.

PROGRAMMES & FINANCEMENT

SOCODEVI (Canada) — Partenaire historique CAC/Miel depuis 2010. Référence technique.

COSPE (Italie) — RigenAzione Basse Casamance (2024), appui APAD Diouloulou.

SUCO/Burru-Yambi — Inclusion femmes apiculture mangrove, partenariat APISEN.

DER/FJ / FNDASP — Financement kits apicoles, filières agricoles éligibles.

ACTEURS TERRAIN & DÉBOUCHÉS

APAD Diouloulou — Miellerie, centre de conditionnement, partenariat COSPE.

"Miel de Casamance" (Thiobon) — Positionnement premium export, modèle de référence.

Baobab des Saveurs (Thiès) — Acheteur national structuré, clientèle export établie.

Hôtels & campements Ziguinchor, Cap-Skiring — Débouchés premium circuits courts.

Aquaculture

Filière naissante à fort potentiel — portée par le déficit protéique de Kolda et Sédhiou et l'abondance du réseau hydrographique casamançais. Filière exigeante techniquement : un accompagnement sur au moins un cycle complet est indispensable avant toute autonomisation.

MAILLONS D'INSERTION PRIORITAIRES

► Production hors-sol (cuves plastiques) FEMMES ACCESSIBLE

Élevage de Clarias en cuves plastiques ou bacs en bâche, installable en cour de concession sans foncier. Point d'entrée possible sous accompagnement technique — exigeant sans suivi. Cycle : 6–8 mois.

► Fumage du poisson-chat FEMMES ACCESSIBLE

Transformation en poisson fumé (four Chorkor). Savoir-faire existant en Casamance. Débouché : marchés locaux, régionaux et Dakar. Pas de chaîne du froid requise.

► Cages flottantes en fleuve FEMMES GIE STRUCTURÉ

Kolda et Sédhiou uniquement (eau douce). Cycle court : 4–5 mois. Rendement indicatif ~1 t/cage (variable selon densité, alimentation et maîtrise technique). Autorisation Ministère de la Pêche requise (loi n°81-13).

► Services connexes FEMMES SANS PRODUCTION

Production d'alevins (tilapia auto-reproducteur), fabrication d'aliments locaux, entretien des infrastructures, transport (moto 3 roues).

► Mareyage / commercialisation FEMMES ACCESSIBLE

34 % des femmes en fermes sénégalaises actives sur ce maillon. Prix bord ferme : ~2 000 FCFA/kg (variable selon lieu, taille et concurrence). Rayon limité sans froid — marchés locaux et loumas.

✓ CONDITIONS DE RÉUSSITE CLÉS

✓ Formation technique préalable obligatoire

Paramètres eau (pH, O₂, température), densités d'empoissonnement, signes de maladie. Sans cette base, le taux d'échec est très élevé (CRODT). Recours : antennes ANA de Ziguinchor, Sédhiou, Kolda.

✓ Accès sécurisé aux alevins de qualité

41 % des fermes nationales déclarent des difficultés d'approvisionnement. Stations ANA disponibles dans les 3 régions. À terme : auto-production tilapia (auto-reproducteur en étang).

✓ Source d'eau permanente et fiable

Condition sine qua non. Cuves hors-sol : forage ou puits. Étangs : exposés aux baisses de niveau en saison sèche — à anticiper dès le choix du site.

✓ Débouchés identifiés avant la mise en eau

Contractualiser en amont avec des acheteurs — cantines, restaurateurs, marchés. Produire sans débouché assuré est un risque disproportionné pour un primo-entrant.

✓ Alimentation maîtrisée — dépendance ANA à réduire progressivement

60 %+ des charges de production. La filière est structurellement dépendante de l'aliment ANA — sans lui, très fragile. Des alternatives locales existent (son de riz, tourteaux d'arachide) mais leur formulation nutritionnelle est complexe : à explorer uniquement avec appui technique, pas en autonomie.

✓ Accompagnement sur au moins un cycle complet

La première campagne est critique. Un tuteur technique ou un GIE structuré permet de mutualiser le risque et d'accéder à l'appui ANA.

CAPITAL INDICATIF DE DÉMARRAGE

Maillon	Fourchette	Note
Cuves plastiques hors-sol (2–4 cuves équipées)	600 000 – 1 000 000 F	Sans foncier. Démarrable progressivement.
Bacs en bâche avec aération (3–5 bacs)	1 500 000 – 3 000 000 F	Aérateur + oxymètre requis pour tilapia.
Cage flottante en fleuve (1 cage)	1 000 000 – 2 000 000 F	Autorisation préalable requise.
Unité fumage artisanale (four Chorkor)	300 000 – 600 000 F	Maillon le plus accessible — portée femmes.

⚠ RISQUES PRINCIPAUX

- **Surchauffe de l'eau (cuves hors-sol)** — Au-delà de 35°C, mortalité du tilapia. Mesures : peinture blanche extérieure, ombrière, renouvellement d'eau en journée. Risque moindre en cages flottantes, mais vol, prédation et qualité de l'eau y restent des risques réels.
- **Dépendance à l'ANA et ruptures d'aliment** — 83 % des fermes dépendent de l'aliment ANA ; 41,5 % déclarent des ruptures. Sans ANA, la filière est très fragile. Anticiper en constituant des stocks — les alternatives locales nécessitent un appui technique avant d'être viables.
- **Mauvaise gestion des paramètres d'élevage** — Densités trop élevées, déficit en O₂ → stress, surmortalité. Erreurs les plus fréquentes chez les primo-entrants non formés.
- **Mauvaise manipulation post-récolte** — Poisson très périssable sous la chaleur casamançaise. Commercialiser dans les heures suivant l'abattage. Fumage complet indispensable pour la conservation.
- **Prédation et vol** — Étangs : hérons, pélicans, varans (filets anti-aviaires). Cages flottantes : varans, crocodiles, vol humain (surveillance régulière, ancrage solide).

★ ACTEURS-RESSOURCES • CONTACTS ET APPUI

APPUI TECHNIQUE & FORMATION

ANA — Antennes Ziguinchor, Sédhiou, Kolda. Alevins, aliment, encadrement technique.

IUPA (UCAD) — Formation techniciens aquacoles.

ARAFA (Ziguinchor) — Production d'alevins, référence zone Sud.

PROGRAMMES & FINANCEMENT

SENRM (Banque mondiale, 100 M\$, 2022-2028) — Pôle aquacole Kolda en construction. Objectif 4 000 t/an.

DER/FJ — Financement jeunes entrepreneurs.

PMIA — Lignes de financement aquaculture.

ACTEURS TERRAIN

APCRM (Mangagoulack) — Gestion participative ressources halieutiques.

GIE piscicoles — Structure juridique souple sans capital social minimum obligatoire — mais les équipements et intrants (alevins, aliment, cuves) nécessitent un capital de départ réel. Mutualise le risque et facilite l'accès à l'appui ANA.

CRODT — Recherche et suivi ressources halieutiques.

Aviculture

Filière très répandue dans les trois régions — deux segments distincts : aviculture villageoise (femmes, capital quasi-nul) et commerciale semi-intensive (jeunes, cycle 45 jours, retour rapide). Demande locale largement non couverte.

MAILLONS D'INSERTION PRIORITAIRES

► Aviculture villageoise améliorée ♀ FEMMES ACCESSIBLE

Passage de la divagation libre à des enclos simples, races améliorées via PNDVA, vaccination Newcastle. Savoir-faire existant dans les 3 régions. Capital : 200 000 – 400 000 FCFA.

► Production commerciale — poulets de chair ♀ ♂ CAPITALISÉ

Cycle 45 jours. 95 % des aviculteurs commerciaux de Ziguinchor ont 18–35 ans. Démarrer à 500 sujets minimum, en arrière-cour ou bâtiment loué. Prix gros : 2 700–3 250 FCFA/kg.

► Production d'œufs (pondeuses) ♀ ♂ CAPITALISÉ

Revenu régulier sur 12–18 mois. Marché peu saturé à Sédhiou et Kolda — dépendance à Dakar. Pic de demande : Ramadan, campagne anacarde. Prix plateau 30 œufs : 2 000–2 400 FCFA.

► Accoupage (mini-couvoir) ♀ ♂ TECHNIQUE

Déficit documenté en couvoirs à Kolda et Sédhiou. Couveuse électrique 100–500 œufs. Demande forte et peu satisfaite localement — les débouchés dépendent toutefois de la qualité des éclosions et de la réputation construite. Capital : 300 000 – 800 000 FCFA.

► Services à la filière ♀ ♂ SANS ÉLEVAGE

Vente d'aliments au détail (400 000–800 000 FCFA), auxiliaire vétérinaire communautaire, collecte et commercialisation d'œufs, fabrication d'équipements (mangeoires, abreuvoirs).

CAPITAL INDICATIF DE DÉMARRAGE

Maillon	Fourchette	Note
Aviculture villageoise améliorée (20–50 sujets)	200 000 – 400 000 F	Capital le plus faible. Point d'entrée femmes.
Poulets de chair 500 sujets (sans bâtiment)	1 500 000 – 1 800 000 F	Arrière-cour ou bâtiment loué recommandé.
Poulets de chair 500 sujets (avec bâtiment)	2 100 000 – 2 700 000 F	Investir dans le bâtiment à partir de la 3e bande.
Pondeuses 100 sujets (avec bâtiment)	1 500 000 – 2 100 000 F	Revenu régulier sur 12–18 mois.
Mini-couvoir artisanal (100–500 œufs)	300 000 – 800 000 F	Alimentation électrique de secours indispensable.

✓ CONDITIONS DE RÉUSSITE CLÉS

- ✓ **Protocole vaccinal maîtrisé avant tout démarrage**
Newcastle, Marek, Gumboro, coccidiose — le calendrier vaccinal est la condition de survie de l'élevage. Se former auprès du service vétérinaire régional avant de lancer la première bande.
- ✓ **Gestion du risque chaleur — priorité casamançaise**
Orientation est-ouest du bâtiment, ouvertures latérales larges, ombrage extérieur, renouvellement d'eau plusieurs fois par jour. Planifier les mises en place pour que la phase de finition tombe en saison fraîche.
- ✓ **Approvisionnement en intrants sécurisé avant la bande**
Aliment = 60–70 % des charges. Ne jamais démarrer sans stock couvrant les 45 jours. À Sédhiou et Kolda, anticiper les délais et surcoûts de transport depuis Ziguinchor.
- ✓ **Débouchés identifiés avant la mise en place**
Bana-banas, ménages, hôtels, restaurants. Les contrats hôtels et campements sont les plus rémunérateurs mais se construisent dans la durée — pas dès la première bande.
- ✓ **Fonds de roulement couvrant au moins deux cycles**
Charges concentrées en début de cycle, recettes en fin. Ne pas réinvestir la totalité des recettes de la première bande — constituer une réserve pour les imprévus.
- ✓ **Biosécurité et séparation des malades**
Bâtiment fermé, vide sanitaire entre chaque bande, gestion des cadavres. Isoler immédiatement tout sujet présentant des signes d'apathie ou de mortalité groupée.

⚠ RISQUES PRINCIPAUX

- **Maladies aviaires — Newcastle en tête** — Propagation foudroyante dans un poulailler non vacciné. Un seul oubli dans le calendrier vaccinal peut ouvrir une fenêtre de vulnérabilité et effacer l'investissement complet.
- **Coups de chaleur après 3 semaines d'âge** — Mortalités massives documentées à Ziguinchor et Sédhiou. Risque aggravé par le changement climatique. Maîtrisable avec un bâtiment bien conçu et une gestion de l'abreuvement adaptée.
- **Dépendance aux intrants depuis Dakar** — 450 km de transport, volatilité des prix (maïs, soja importé), ruptures possibles. Surcoût structurel pour les éleveurs de Sédhiou et Kolda approvisionnés via Ziguinchor.
- **Saisonnalité de la demande et calage des cycles** — Prix fluctuant fortement selon les fêtes religieuses. Un cycle mal planifié expose à des ventes à prix bas hors période de fête, compromettant la rentabilité de la bande.
- **Pression foncière à Ziguinchor** — Majorité des éleveurs locataires (4/35 propriétaires — Diédhiou et al., 2022). Risque d'éviction et coûts de relocalisation non anticipés. Moins prégnant à Sédhiou et Kolda.

★ ACTEURS-RESSOURCES • CONTACTS ET APPUI

APPUI TECHNIQUE & FORMATION

Services vétérinaires régionaux — Appui sanitaire, protocoles vaccinaux, certificats de circulation.
ISRA Djibélôr — Recherche appliquée aviculture.
PNDVA — Distribution volailles améliorées, formations, poulaillers ruraux.

PROGRAMMES & FINANCEMENT

DER/FJ — Guichet autonomisation, filières élevage éligibles.
FNDASP — Financement projets jeunes et femmes.
IPAS (Interprofession Avicole du Sénégal, 2013) — Structuration filière nationale.
IFC/APRAN — Investissement 3,2 Mds FCFA (mai 2025), production avicole intégrée.

ACTEURS TERRAIN

Marché Boucotte/Saint-Maur (Ziguinchor) — Principal point d'approvisionnement poussins et aliments de la région.
AJAC Ziguinchor — Représentation, formation, accès projets pour jeunes agriculteurs.
Ferme Dokkal (Brofaye-Bainouk) — Modèle d'agriculture raisonnée et d'ancrage territorial.

Mais

Premier bassin national — 32 % de la production sénégalaise, porté par Kolda et Sédhiou. Signal national fort : le Sénégal importe autant qu'il produit (512 740 t en 2024, 80 Mds FCFA). La transformation est le maillon d'insertion prioritaire pour les GIE féminins.

MAILLONS D'INSERTION PRIORITAIRES

► Production (1 à 2 ha minimum viable)



ACCESSIBLE

Intrants/ha : 276 000 FCFA (Sédhiou) à 465 000 FCFA (Kolda) — DRDR 2023.
Rendements hybrides : 4–10 t/ha. Production majoritairement masculine — les femmes s'insèrent davantage sur la transformation et les services.

► Transformation Option A — moulin en location



FEMMES



SANS CAPITAL

Démarrage possible en location de moulin — investissement initial quasi nul.
Produits : farine, thiéré, arraw, gritz, bouillie. Débouchés : marchés locaux, programmes d'aide alimentaire. Achat moulin : 500 000–1,5 M FCFA.

► Transformation Option B — mécanisation renforcée



FEMMES



GIE STRUCTURÉ

Chaîne complète : épierreuse + décortiqueuse + broyeur + tamis vibrant. Accès aux débouchés institutionnels et urbains. Capital : 3–8 M FCFA selon capacité.

► Services connexes (séchage, stockage, transport)



SANS PRODUCTION

Séchage à façon : séchoir solaire (500 000–1 M FCFA), demande réelle. Stockage et arbitrage de prix : achat récolte (bas) / revente soudure (hauts). Transport enclavé : créneau critique et sous-exploité à Kolda et Sédhiou.

► Transformation Option C — semi-industrielle



CAPITALISÉ

Snacks extrudés, farines composites nutrition infantile, provende volaille, huile de maïs. Capital équipements : 8–30 M FCFA. Réservé aux entrepreneurs avec accès au crédit et débouchés contractualisés.

✓ CONDITIONS DE RÉUSSITE CLÉS

✓ Semences certifiées et fertilisation maîtrisée

Passer par les OP ou programmes d'appui — les semences bon marché compromettent toute la saison. Combiner NPK + urée + fumure organique. Microdose et placement profond de l'urée : bonnes pratiques documentées.

✓ Stockage post-récolte — condition sine qua non

Sacs hermétiques ou greniers améliorés minimum. Sans stockage, vente forcée à prix bas à la récolte — principal facteur de sous-rentabilité documenté. Séchage systématique avant stockage.

✓ Débouché sécurisé avant production

Contractualiser avec transformateurs ou cantines avant de planter. Produire sans acheteur identifié expose à vendre au prix du marché en période de surplus — souvent insuffisant pour couvrir les charges.

✓ Taux d'humidité maîtrisé (<14 %) pour les débouchés industriels

Aflatoxines invisibles à l'œil nu mais rédhibitoires pour les acheteurs institutionnels. Se former à la détection visuelle et investir dans des outils de test simples avant de viser ces marchés.

✓ Organisation collective et crédit de campagne

GIE ou OP pour accéder aux intrants groupés, au crédit de campagne (LBA, ACEP, CMS, PAMECAS, U-IMCEC) et à la contractualisation avec les acheteurs. Les primo-entrants sans historique bancaire doivent anticiper ce frein.

✓ Entretien préventif des équipements de transformation

Panne en pleine saison = arrêt total de l'activité. Identifier un réparateur de proximité et budgéter l'entretien dès le montage financier — ne pas attendre la panne pour agir.

⚠ RISQUES PRINCIPAUX

- **Chenille légionnaire — ravageur majeur, 3 régions** — Pertes significatives et imprévisibles. Surveillance dès la levée, traitement précoce indispensable. Coordination avec la DPV pour alertes et produits homologués.
- **Aflatoxines et qualité post-récolte** — Maïs trop humide = accès bloqué aux acheteurs industriels + développement d'aflatoxines. Perte totale d'un lot possible, particulièrement coûteuse pour les petites unités sans réserve.
- **Saturation des marchés locaux à la récolte** — Prix s'effondrant en période de récolte groupée. Risque structurel et prévisible — stockage et contractualisation préalable sont les seules protections efficaces.
- **Changement climatique — sensibilité du maïs** — Au-delà de 35°C à la pollinisation, chute des rendements. Sécheresses de mi-saison de plus en plus fréquentes. Variétés tolérantes (CP-75, Pool 16 Goussou, SEMAX 4) et semis précoce comme réponses partielles.
- **Concurrence du maïs importé** — Industriels encore majoritairement approvisionnés à l'import. Accéder aux marchés industriels sans OP structurée et production certifiée reste difficile — anticiper plusieurs saisons d'efforts.

💰 CAPITAL INDICATIF DE DÉMARRAGE

Maillon	Fourchette	Note
Production 1 ha — intrants (Sédhiou / Kolda)	276 000 – 465 000 F	Source : DRDR 2023. Hors mécanisation.
Transformation Option A (location moulin → achat)	0 → 1 500 000 F	Démarrage en location possible sans capital.
Transformation Option B (chaîne mécanisée)	3 000 000 – 8 000 000 F	Épierreuse + décortiqueuse + broyeur + tamis.
Séchoir solaire (service séchage à façon)	500 000 – 1 000 000 F	Demande réelle documentée. Payé à l'usage.

★ ACTEURS-RESSOURCES • CONTACTS ET APPUI

SEMENCES, INTRANTS & APPUI TECHNIQUE

SEDAB / Tropicasem / AGROSEMENCES — Semences hybrides et intrants, présents en Casamance.

ISRA / ANCAR — Semences prébase, conseil agricole, diffusion bonnes pratiques (WAAPP).

Agropole Sud — Filière prioritaire, appui PME transformation, équipements.

DPV — Alertes chenille légionnaire, produits homologués.

ORGANISATIONS & FINANCEMENT

U/COOPROMAF (Kolda, 52 délégués) · URECOMS (Sédhiou) · CUPROMAZ (Ziguinchor) — OP faitières maïs.

IMAI — Interprofession Maïs du Sénégal, coordination nationale.

LBA / ACEP / CMS / PAMECAS / U-IMCEC — Crédit de campagne pour intrants.

Gunge Mbay/Enabel — Contractualisation producteurs/industriels (modèle Sine-Saloum, répliquable).

TRANSFORMATION & DÉBOUCHÉS

CASA INDUSTRIES SA (Ziguinchor) — Transformation céréales locales.

SOCAS / JYSIC / REFFECCA — Unités de transformation céréales en Casamance.

SEDIMA / LIONCEAU / La Vivrière / Jeyna / AgroSAAFI / BIOSENE — Acheteurs industriels nationaux si régularité et qualité assurées.

Cantines scolaires — Débouché stable, volumes 500 kg–1 t/commande, groupement GIE recommandé.

Mangue

50–55 % de la production nationale, campagne de 6 mois — mais seulement 2 % transformés et 3 % exportés. Les pertes post-récolte (30–45 %) constituent la principale matière première pour les transformateurs YITO. Point d'entrée recommandé : mangue séchée.

MAILLONS D'INSERTION PRIORITAIRES

► Transformation — mangue séchée FEMMES GIE

Point d'entrée recommandé. Ratio indicatif : ~10 kg mangue → 1 kg séché (variable selon variété, maturité et technique : 8 à 12 kg). Marge : ~2 190 FCFA/kg (APAD — indicatif, dépend des pertes et coûts réels). Matière première disponible parmi les mangues déclassées. Débouché national et export (Europe, US) — marché concurrentiel, exigeant en qualité. Capital : 2–4,2 M FCFA.

► Transformation — jus, nectar, confiture FEMMES GIE

Marge nectar documentée : ~475 FCFA/litre (Casa Ecologie). Débouchés locaux et nationaux (CAC, supérettes, campements). Variétés locales Sierra Léonaise et Diourou idéalement adaptées. Capital : 3,3–4,7 M FCFA.

► Services agricoles (entretien, récolte) F ACCESSIBLE

Élagage, traitement phytosanitaire, récolte sans casse. Prestation aux propriétaires. Pépinières de variétés améliorées (Kent, Keitt, variétés courtes). Fort besoin documenté terrain. Capital : 150 000–1,5 M FCFA.

► Transport verger → axes routiers F CAPITALISÉ

Tricycle/mototricycle pour sortir la mangue des vergers enclavés. Demande documentée jusqu'à 35 000 FCFA/jour de location. Forte demande sur 3–4 mois de campagne. Capital : 1–1,2 M FCFA.

► Vinaigre • beurre de noyau • niches FEMMES NICHE

Vinaigre de mangue (Waaré Production à Ziguinchor — seule unité formellement documentée en Casamance) ; beurre de noyau (cosmétique, forte demande) ; mangue non gazée comme argument de vente premium — différenciation sans investissement supplémentaire.

✓ CONDITIONS DE RÉUSSITE CLÉS

✓ Maîtriser la fenêtre phytosanitaire

À mi-juillet, pression mouche des fruits maximale — planifier récoltes et approvisionnements avant cette date. Savoir arrêter quand le taux d'infestation est trop élevé.

✓ Contrats producteurs signés avant campagne

Sans contrats, risque de concurrence directe avec bana-banas et gros acheteurs. Partenariats formels à sceller avant le démarrage.

✓ Maîtrise des procédés de conservation

Séchage : Aw <0,6. Jus/confitures : pasteurisation + pH maîtrisé. Purée surgelée : chaîne du froid <-18°C. Vinaigre : fermentation acétique contrôlée. Se spécialiser sur 1–2 produits avant de diversifier.

✓ Emballages commandés en avance + code FRA

Dépendance totale vis-à-vis de Dakar — commandes groupées via CAC plusieurs semaines avant campagne. Code FRA obligatoire (~60 000 FCFA/produit), accompagnement Agropole Sud disponible.

✓ Transport adapté — cagettes, pas de vrac

La mangue continue de mûrir après récolte. Chocs mécaniques = perte sèche sur le fonds de roulement. Transports planifiés aux heures fraîches, véhicule entretenu.

⚠ RISQUES PRINCIPAUX

- **Mouche des fruits — risque n°1, structurel** — 4 espèces, aggravation climatique. 32 interceptions UE en 2022, 576 M FCFA de pertes. Lutte individuelle inefficace — coordination collective indispensable.
- **Mauvaise maîtrise des procédés** — La mangue est un produit sensible. Erreurs sur l'Aw, le pH ou la pasteurisation peuvent mener à des contaminations graves — bien au-delà d'une perte commerciale.
- **Tension sur la matière première** — Meilleures variétés captées par les exportateurs, catégories 2 convoitées par Lionceau, Ofrutti, Casamançaise. Sans contrats signés en amont, risque d'approvisionnement à prix non anticipé.
- **Pertes par chocs mécaniques** — Matière première dégradée avant transformation = perte sèche sur le fonds de roulement. Cagettes, transports aux heures fraîches, véhicule en bon état.
- **Concurrence Burkina Faso sur la mangue séchée** — Filière séchage plus structurée, meilleure maîtrise qualité. Concurrence directe sur Europe et US — les débouchés les plus porteurs pour les transformateurs YITO, mais accessibles uniquement avec une qualité irréprochable et régulière.

💰 CAPITAL INDICATIF DE DÉMARRAGE

Maillon	Fourchette	Note
Services récolte (matériel de base + transport)	150 000 – 400 000 F	Point d'entrée le moins capitalistique.
Séchoir solaire + petit matériel + métrologie	2 000 000 – 2 700 000 F	Point d'entrée transformation recommandé.
Séchoir électrique ou gaz + matériel	2 000 000 – 4 200 000 F	Capacité supérieure, coût fonctionnement plus élevé.
Unité jus/nectar/confiture artisanale	3 300 000 – 4 700 000 F	Dépulpeuse + cuve chauffante + petit matériel.

★ ACTEURS-RESSOURCES • CONTACTS ET APPUI

APPUI TECHNIQUE & FORMATION

Agropole Sud — Codes FRA et barre, modernisation vergers, appui PME transformation.

LTAEB / ISEP Bignona — Formation agroalimentaire pratique.

ISRA/CDH Djibélor — Nouvelles variétés courtes, lutte phytosanitaire.

ANCAR / DPV — Conseil terrain, lutte phytosanitaire, programme SyRIMAO.

PROGRAMMES & FINANCEMENT

DER/FJ / FNDASP / 3FPT — Financement équipements et formation.

CAC (Coopérative Agroalim. Casamance) — Achats groupés emballages, ventes groupées vers Dakar.

COPEX Sud (944 membres) — Conditionnement, export, accompagnement.

APAD Diouloulou — Centre de conditionnement, 28 variétés travaillées.

ACHETEURS & DÉBOUCHÉS STRUCTURANTS

Ofrutti — Mangue séchée, appui qualité COLEAD/FFM+, 95 % femmes.

Mandabio — Agroalimentaire bio, circuits courts, emploi rural féminin.

Lionceau — Alimentation infantile 100 % locale, matière première mangue.

La Casamançaise (gamme "Le Jus") — Industriel jus, acheteur potentiel pulpe et purée.

Kirène (gamme Presséa) — Jus industriel, intéressé par pulpe de mangue casamançaise.

Hôtels & campements Ziguinchor, Cap-Skiring — Débouchés premium : purée, morceaux, jus, confiture.

Maraîchage

Filière à rotation rapide générant un revenu à chaque récolte — présente dans les 3 régions, portée par les femmes sur les périmètres irrigués. Forte demande locale confirmée unanimement sur le terrain. Point d'entrée recommandé : production sur petite parcelle en contre-saison.

MAILLONS D'INSERTION PRIORITAIRES

► Production maraîchère (contre-saison) ♀ FEMMES ACCESSIBLE

0,5 à 1,5 ha suffisent pour un premier revenu. Cultures recommandées : piment, gombo, oignon, poivron (demande confirmée terrain). Complémentarité parfaite avec l'anacarde, la mangue et les PFNL — période creuse de novembre à avril.

► Irrigation solaire — installation et service ♀ SERVICE

Les pompes à carburant jugées trop chères par les enquêtés. Modèle pay-per-use viable — installation, maintenance et location de systèmes solaires aux groupements. Modèle Fondem/ÉGALES (Ziguinchor, 2020–2024) répliquable.

► Transformation de niche (piment, bouillons) ♀ FEMMES ACCESSIBLE

Piment séché et en poudre : crêneau le plus accessible, séchoir solaire suffisant. Bouillons naturels déshydratés : segment en croissance (alternative aux bouillons industriels). Conserves de légumes : ne pas aborder sans accompagnement technique (risque Clostridium botulinum).

► Intrants agroécologiques et conseil ♀ ÉMERGENT

Compost, fumier composté, semences paysannes, biostimulants. Demande croissante portée par ROPROCAS et DyTAES. Crêneau peu occupé — nécessite expertise et pédagogie pour convaincre des producteurs habitués aux intrants chimiques.

► Stockage, transport et commercialisation ♀ SERVICE

Stockage frais : demande documentée, peu de concurrence locale. Transport : charrette ou camionnette pour sortir la production des zones enclavées. Vente directe hôtels, restaurants, cantines — marges supérieures aux marchés locaux.

✓ CONDITIONS DE RÉUSSITE CLÉS

✓ Formation technique préalable obligatoire

Itinéraires culturaux, gestion de l'eau, reconnaissance des ravageurs. La complexité du maraîchage est systématiquement sous-estimée par les primo-entrants — les échecs en découlent directement.

✓ Débouchés identifiés avant la production

Prévente, contractualisation ou contacts acheteurs avant même de planter. La périssabilité laisse peu de temps pour trouver un acheteur après récolte — anticiper est la seule protection efficace.

✓ Source d'eau sécurisée et backup anticipé

Panne de pompe, forage asséché ou conflit d'usage peuvent immobiliser toute l'exploitation en pleine saison. Prévoir une source alternative ou un contrat d'usage formalisé — rarement anticipé, pourtant déterminant.

✓ Organisation collective pour les intrants et la négociation

GIE ou OP pour accéder aux semences certifiées groupées, négocier les prix de vente et accéder au crédit de campagne. Sans organisation, le producteur reste price-taker face aux bana-banas.

✓ Stérilisation maîtrisée pour les conserves

Le Clostridium botulinum se développe sans altération visible dans les conserves insuffisamment stérilisées. Formation obligatoire avant tout démarrage sur ce segment — ne pas aborder sans accompagnement technique solide.

✓ Présence quotidienne sur l'exploitation

Le maraîchage est une activité de surveillance continue. L'absence du producteur est la première cause d'échec documentée sur le terrain — ne pas sous-estimer la charge de travail réelle.

⚠ RISQUES PRINCIPAUX

- **Périssabilité extrême des espèces à forte valeur** — Tomate, laitue, poivron, piment : 48h sans réfrigération en période de fortes chaleurs. Sans débouché préidentifié ni froid disponible, la production peut être bradée ou perdue totalement.
- **Saturation saisonnière des marchés** — Effondrement des prix quand tous les producteurs récoltent simultanément (novembre-avril). Stockage frais, décalage des calendriers de plantation ou contractualisation préalable comme seules protections efficaces.
- **Panne de la source d'eau unique** — Pompe défaillante, forage asséché ou conflit d'usage : immobilisation totale de l'exploitation en pleine saison. Risque rarement intégré dans le plan d'affaires des primo-entrants.
- **Surendettement sur les intrants** — Charges concentrées en début de cycle avant tout retour en trésorerie. Les primo-entrants à crédit sont exposés à un endettement difficile à solder en cas de mauvaise récolte ou de chute des prix.

💰 CAPITAL INDICATIF DE DÉMARRAGE

Maillon	Fourchette	Note
Production 1 ha (irrigation solaire + clôture + intrants + petit équipement — hors terrain et main-d'œuvre)	2 150 000 – 4 700 000 F	Pompe solaire incluse. Coût d'exploitation irrigation quasi nul ensuite.
Séchoir solaire + atelier piment/bouillon	600 000 – 1 600 000 F	Transformation la plus accessible de la filière.
Chambre froide collective (5–10 producteurs)	3 000 000 – 8 000 000 F	Mutualisable en GIE. Service facturé à l'usage.

★ ACTEURS-RESSOURCES • CONTACTS ET APPUI

APPUI TECHNIQUE & FORMATION

ANCAR — Conseil agricole, diffusion bonnes pratiques, appui groupements.
ONFP — 10 000–15 000 jeunes formés en maraîchage en Casamance (2014–2023).
AVSF/Ninnaba — Appui maraîchage et circuits courts à Kolda.
ROPROCAS — ~3 820 femmes en 70 organisations maraîchères (Kolda/Sédhiou), orientation agroécologique.
DyTAES — Réseau transition agroécologique Casamance.

PROGRAMMES & FINANCEMENT

Agropole Sud — 9 379 femmes équipées en matériel jardinage et transformation (mars 2026, BID, 414 M FCFA).
PDEC (Banque mondiale, 23 Mds FCFA) — résultats documentés en 2025.
PAPSEN/PAIS — Réhabilitation périmètres irrigués Sédhiou et Kolda (35 ha dept. Sédhiou).
Fondem/ÉGALES — Pompes solaires Ziguinchor 2020–2024, modèle répliquable.
DER/FJ / FNDASP — Financement équipements et intrants.

MARCHÉS & DÉBOUCHÉS

Marché Tilène (Ziguinchor, reconstruit 2025, 8 500 m²) — Débouché urbain structurant.
Louma de Diaobé (Kolda, mercredi) — Référence sous-régionale, débouché structurant pour volumes réguliers.
Hôtels & restaurants Ziguinchor, Cap-Skiring — Débouchés premium, prix négociables, fidélisation possible.
Cantines scolaires / aide alimentaire — Débouché stable, exigeant sur qualité et régularité.
Plateforme "Agriculture familiale, consommer local" — Place de marché solidaire, producteurs casamançais référencés.

PFNL

Produits Forestiers Non Ligneux — Filière transversale à 20+ espèces, portée par une demande nationale et internationale en croissance. La vraie valeur est à la transformation : les produits bruts génèrent peu, les produits transformés peuvent dans certains cas multiplier la valeur par 3 à 10 selon l'espèce et le marché visé. Taux actuel de transformation du madd : 2 % — objectif APPIGMAC : 30 % d'ici 5 ans.

MAILLONS D'INSERTION PRIORITAIRES

► Cueillette organisée et groupée ♀ ♂ SANS CAPITAL

Point d'entrée à très faible capital (<50 000 FCFA pour un groupement — outils, sacherie, transport). La différenciation se joue sur la qualité : maturité optimale, propreté, tri soigneux, absence de sable. Espèces cibles :

solom bouye nététou

► Transformation artisanale — poudres ♀ FEMMES ACCESSIBLE

Poudre de bouye (point d'entrée recommandé — naturellement sèche, conservation 3 ans, export structuré), poudre de moringa, oule. Procédé : cassage → retrait funicules → broyage → tamisage. Capital atelier poudres : 500 000–2 M FCFA.

► Transformation artisanale — jus et confitures ♀ FEMMES GIE

Jus, sirops, confitures de madd, ditakh, bouye, toll, solom. Débouchés locaux immédiats (supérettes Ziguinchor, campements) et nationaux via Baobab des Saveurs. Capital unité artisanale : 500 000–1,5 M FCFA.

► Huile de touloucouna — niche cosmétique ♀ FEMMES NICHE

Savons, crèmes, huiles de soin. Demande croissante en Europe sur les marchés bio. Production déclarée : 1 551 L (Ziguinchor) et 1 425 L (Kolda). Capital atelier huiles : 4–12 M FCFA.

► Moringa — agroforesterie et poudre export ♀ ♂ SUR PARCELLE

Croissance rapide, ombre compatible avec le maraîchage et les céréales. Feuilles valorisables en poudre dès la 1ère année. Fort potentiel export (nutrition, compléments, cosmétique). Capital/ha : 150 000–400 000 FCFA.

CAPITAL INDICATIF DE DÉMARRAGE

Maillon	Fourchette	Note
Cueillette groupée (outils + sacherie)	< 50 000 F	Point d'entrée le plus accessible de la filière.
Atelier poudres simple (broyeur + tamis)	500 000 – 2 000 000 F	Bouye et moringa — conservation longue, export.
Transformation artisanale jus / confitures	500 000 – 1 500 000 F	Équipements + conditionnement + fonds de roulement.
Atelier jus semi-industriel (dépulpeuse ITA + pasteurisateur)	8 000 000 – 25 000 000 F	GIE structuré avec débouchés contractualisés.

✓ CONDITIONS DE RÉUSSITE CLÉS

✓ Identifier et sécuriser l'accès à la ressource

Accord préalable avec les propriétaires fonciers ou comités villageois avant toute collecte commerciale. Pour le ditakh : savoir identifier les arbres à fruits toxiques — indicateur terrain : fruits non consommés par les animaux sauvages.

✓ Qualité dès la cueillette — elle ne se rattrape pas en transformation

Maturité optimale, propreté, tri rigoureux, absence de sable (défaut quasi généralisé sur les poudres du marché). Un GIE qui garantit des poudres propres dispose d'un avantage concurrentiel immédiat.

✓ Se spécialiser sur 1–2 espèces avant de diversifier

Maîtriser un procédé et un marché avant de s'élargir. Choisir des espèces partageant les mêmes équipements (ex. bouye + oule pour les poudres) pour lisser la saisonnalité sans multiplier les investissements.

✓ Stocks anticipés et contractualisation amont

Constituer des stocks en période de production. Pour les transformateurs qui ne collectent pas eux-mêmes : accords préalables avec des groupements de cueilleurs sur les volumes, la qualité et le calendrier.

✓ Conditionnement adapté au marché cible

Sachet 100 g pour la diaspora ≠ sac 5 kg pour Baobab des Saveurs. Identifier l'acheteur avant d'investir dans le conditionnement. Étiquetage conforme, traçabilité et hygiène documentés pour les circuits formels.

⚠ RISQUES PRINCIPAUX

- **Risque sanitaire — ditakh toxique** — De rares arbres de la même espèce produisent des fruits toxiques impossibles à distinguer visuellement. Connaissance empirique indispensable avant toute collecte commerciale. Un incident peut détruire la réputation d'une unité.
- **Variabilité interannuelle forte** — Production peu prévisible selon la pluviométrie et les feux de brousse. Sans stocks constitués ou diversification des espèces, une mauvaise saison efface les revenus de l'année entière.
- **Captation de valeur par les intermédiaires** — Écart de prix pouvant atteindre 150 % entre zone de production et Dakar selon le produit et la période (bouye : 90–110 FCFA/kg en zone vs 350 FCFA/kg à Dakar). Sans GIE structuré, les cueilleurs restent price-takers.
- **Normes qualité — barrière à l'entrée des circuits formels** — Hygiène, traçabilité, étiquetage : exigences croissantes des acheteurs formels. Une unité qui monte en volume sans monter en qualité se retrouve exclue des marchés les plus rémunérateurs.
- **Pression sur la ressource forestière** — Déforestation, défrichements, feux de brousse, salinisation en Basse Casamance. Sans pratiques de domestication et de régénération, les volumes disponibles se contractent progressivement.

★ ACTEURS-RESSOURCES • CONTACTS ET APPUI

APPUI TECHNIQUE & FORMATION

CFMA — Formation GPF, jeunes diplômés et PME agroalimentaires.

AVSF (Agronomes & Vétérinaires SF) — Appui groupements collecte et transformation, stratégies de filière.

ASZ (Action Sud Ziguinchor) — ONG casamançaise partenaire AVSF, appui unités transformation.

ITA — Dépulpeuse ditakh, valorisation et conservation PFNL.

ISRA/CNRF — Domestication baobab et ditakh.

STRUCTURATION & FINANCEMENT

APPIGMAC — 900 membres, 3 régions. Structuration filière madd, accès marchés internationaux, présence Osaka 2025.

Table Filière Fruits Forestiers / PADECA — Concertation inter-acteurs PFNL.

IPAR — Gouvernance inclusive des PFNL en Casamance (en cours).

DER/FJ / FNDASP — Financement équipements transformation.

ASEPEX — Promotion export, accès marchés internationaux.

DÉBOUCHÉS STRUCTURANTS

Baobab des Saveurs (Thiès) — Leader national PFNL transformés, clientèle export structurée (bouye, solom, néré, soump). Acheteur direct pour GIE bien organisés.

Lionceau — Purées bébés PFNL (ditakh-banane, bouye-banane, mangue-solom) — débouché innovant en forte croissance.

Sélect JP2 / supérette SARA (Ziguinchor) — Points de diffusion produits transformés locaux identifiés.

Diaspora sénégalaise en Europe — Clientèle captive pour jus, poudres, condiments.