



FEED THE FUTURE

Initiative des Etats-Unis contre la faim et pour la sécurité alimentaire
dans le monde

Sénégal Projet d'Appui aux Réformes et Politiques Agricoles

Accompagnement stratégique et technique du Ministère de la Microfinance et de l'Economie Sociale et Solidaire (MMESS)

Enquête filière Maad, Fonio et Cuir Rapport

Mars 2024



USAID
DU PEUPLE AMERICAIN



LARTES



MINISTRE DE LA MICROFINANCE
ET DE L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE



Shaping a more livable world.

« Ce rapport est rendu possible par le soutien généreux du peuple américain par le biais de l'Agence américaine pour le développement international (USAID) dans le cadre de l'initiative Feed the Future. Le contenu est la responsabilité de DAI et ne reflète pas nécessairement les vues de l'USAID. »

Liste des auteurs

Pr Abdou Salam FALL, Socio-anthropologue

Pr Rokhaya CISSÉ, Sociologue

Dr Ndèye Sokhna CISSÉ, Socio-Économiste

Dr Serigne Momar SARR, Sociologue

Dame SECK, Démographe-statisticien

Cabrelle Lauriane DZOUKOU HOMSI, Statisticienne-économiste

Pathé DIAKHATE, Statisticien-économiste

Remerciements

Nos remerciements chaleureux sont adressés au ministère de la Microfinance et de l'Économie sociale et solidaire (MMESS) et Feed the Future Sénégal Projet d'Appui aux Réformes et Politiques agricoles financé par l'USAID et à leurs équipes pour la confiance ainsi que tous les efforts déployés pour la bonne conduite de cette étude.

Nous remercions l'équipe de chercheurs du LARTES, les agents de collecte ainsi que les acteurs des filières rencontrés, en espérant qu'ils se retrouvent dans les analyses proposées dans ce rapport.

Sommaire

Remerciements	ii
Sommaire.....	iii
Sigles et abréviations	v
Listes des tableaux	vi
Liste des figures.....	viii
Liste des nuages de points	xi
Résumé exécutif.....	xii
1. Contexte et justification.....	1
2. Objectifs et finalités de l'étude	3
3. Méthodologie	4
3.1. Une méthodologie mixte pour le contraste et la profondeur	4
3.2. Cibles de l'étude et terrain.....	5
3.3 Échantillonnage.....	5
3.4 Développement des outils de collecte	6
3.5 Recrutement et formation des agents de terrain.....	7
3.6 Prétest	8
3.7 Collecte des données	8
3.8 Difficultés rencontrées.....	10
3.9 Stratégies mises en œuvre.....	10
3.10 Assurance qualité	11
3.11 Traitement et analyse des données	11
4. Présentation des acteurs et des organisations	13
4.1. Caractéristiques socioprofessionnelles des acteurs	13
4.2. Principale activité et Appartenance à une organisation.....	15
5. Résultats.....	24
5.1 La situation des trois filières au Sénégal	24
5.2 Caractéristiques générales des organisations.....	29
5.3 Production et conservation des produits.....	47
5.4 Commercialisation des produits.....	52
5.5 Connaissance du secteur de l'ESS	69
5.6 Contraintes des filières	78
5.7 Formations	84

Conclusion.....	102
Recommandations.....	105
Références bibliographiques	xvii
Annexes.....	xix
Tables des matières	xxxvi

Sigles et abréviations

3 FPT	Fonds de Financement de la Formation professionnelle et technique
ANCAR	Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural
ANSD	Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
DER	Délégation générale à l'Entreprenariat Rapide
DRDR	Directions Régionales de Développement Rural
ESS	Économie Sociale et Solidaire
FRA	Autorisation de fabrication et de mise en vente
GIE	Groupement d'Intérêt Économique
ITA	Institut des Technologies Alimentaires
LARTES	Laboratoire de Recherche sur les Transformations Économiques et Sociales
MMESS	Ministère de la Microfinance et de l'Économie sociale et solidaire
OIT	Organisation Internationale du Travail
SDDR	Schéma décennal de développement du réseau
SE CNSA	Secrétariat Exécutif du Conseil National de Sécurité Alimentaire
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international

Listes des tableaux

Tableau 1 : Modèle d'analyse de filières de C. Fontan (2006).....	3
Tableau 2 : Nombre total d'acteurs enquêtés par zone	8
Tableau 3 : Les localités visitées par zone	9
Tableau 4 : Personnes ressources rencontrées.....	9
Tableau 5 : Répartition selon l'adéquation entre les services de l'organisation et les attentes des acteurs (%).....	23
Tableau 6 : Répartition selon le maillon de la filière sur lequel les acteurs sont encadrés (%)*39	
Tableau 7 : Répartition selon les aspects sur lesquels les acteurs ont travaillé avec les partenaires (%)*	41
Tableau 8 : Répartition selon le type d'utilisation du crédit (%)*	44
Tableau 9 : Répartition selon la raison de non accès au crédit (%)*	46
Tableau 10 : Répartition selon les moyens de transport (%)*	47
Tableau 11 : Principaux avantages des membres d'un réseau interprofessionnel selon les enquêtés (%)*	63
Tableau 12 : Statistique descriptives du revenu annuel global tiré de la production.....	64
Tableau 13 : Statistique descriptives des pertes annuelles (en FCFA)	65
Tableau 14 : Principales difficultés rencontrées dans la commercialisation (%)*	67
Tableau 15 : Principaux moyens de faire face aux difficultés de commercialisation (%)*	69
Tableau 16 : Types de services auxquels les enquêtés déclarent bénéficier du MMESS ou d'un autre partenaire (%)*	78
Tableau 17 : Analyse des principales contraintes par filière entre 2019 et 2023 (%)*	79
Tableau 18 : Bénéfices perçus de la formation de renforcement de capacités par filière et domaine d'application (%).....	89
Tableau 19 : Préférences de formation par filière (%).....	92
Tableau 20 : Aspects d'investissement par filière (%)*	94
Tableau 21 : Utilisation prévue des compétences acquises par filière et domaine d'application (%).....	98

Liste des figures

Figure 1 : Répartition des acteurs selon le milieu de résidence (%).....	13
Figure 2 : Répartition selon le niveau d’instruction (%).....	14
Figure 3 : Répartition selon le genre (%).....	14
Figure 4 : Répartition selon la classe d’âge (%).....	15
Figure 5 : Répartition des acteurs selon leur activité principale (%).....	16
Figure 6 : Répartition des acteurs selon le compte pour lequel ils travaillent (%).....	17
Figure 7 : Répartition des acteurs selon la nature de leur travail (%).....	18
Figure 8 : Proportion des acteurs appartenant à une organisation (%).....	18
Figure 9 : Proportion des acteurs occupant un poste de responsabilité au sein de l’organisation (%).....	20
Figure 10 : Proportion des acteurs ayant constaté une augmentation de leur production depuis qu’ils sont membres d’une organisation (%).....	21
Figure 11 : Répartition selon le niveau de satisfaction des services fournis par l’organisation (%).....	22
Figure 12 : Répartition selon la nature des organisations (%).....	30
Figure 13 : Répartition selon le nombre de femmes/hommes travaillant au sein des organisations (%).....	32
Figure 14 : Répartition selon la taille des organisations (%).....	34
Figure 15 : Proportion moyenne de femmes au sein des organisations (%).....	35
Figure 16 : Proportion d’acteurs encadrés par une structure technique ou de développement (%).....	36
Figure 17 : Répartition selon le domaine d’encadrement (%).....	37
Figure 18 : Répartition selon le domaine d’encadrement selon la filière (%).....	38
Figure 19 : Proportion des acteurs ayant travaillé avec des partenaires (%).....	40
Figure 20 : Répartition selon le niveau de satisfaction de ces travaux (%).....	42
Figure 21 : Proportion des acteurs ayant accès au crédit (%).....	43
Figure 22 : Répartition selon les moyens de production (%)*.....	48
Figure 23 : Répartition selon les moyens de stockage et de conservation (%)*.....	49
Figure 24 : Proportion d’acteurs ayant développé des innovations entre 2019 et 2023 (%)*....	51
Figure 25 : Proportion d’acteurs commercialisant une partie de leur production (%).....	52

Figure 26 : Proportion de la production destinée à la commercialisation (%)	54
Figure 27 : Principaux espaces/modes de commercialisation des produits (%)*	55
Figure 28 : Proportion d'exploitations exportant une partie de leur production (%)	57
Figure 29 : Proportion de la production destinée à l'exportation (%)	58
Figure 30 : Proportion d'acteurs ayant des partenaires dans la chaîne de commercialisation (%)	59
Figure 31 : Types de partenaires dans la chaîne de commercialisation (%)	60
Figure 32 : Principaux clients des acteurs (%)	61
Figure 33 : Proportion d'acteurs appartenant à un réseau interprofessionnel	62
Figure 34 : Répartition des exploitations suivant le revenu annuel global (%).....	65
Figure 35 : Répartition des exploitations suivant les pertes annuelles (%).....	66
Figure 36 : Proportion d'enquêtés ayant connaissance du MMESS (%).....	70
Figure 37 : Proportion d'enquêtés ayant une fois rencontré des agents du MMESS (%).....	71
Figure 38 : Proportion d'enquêtés déclarant être au courant de la promotion de l'ESS (LOESS) (%).....	72
Figure 39 : Proportion d'enquêtés ayant connaissance de l'agrément ESS (%)	73
Figure 40 : Proportion d'enquêtés ayant connaissance de la démarche à faire pour la formalisation parmi ceux qui sont au courant de l'existence de l'agrément ESS (%)	74
Figure 41 : Proportion d'enquêtés affirmant avoir bénéficié des avantages de la LOESS (%) .	75
Figure 42 : Avantages de la LOESS selon les bénéficiaires (%).....	76
Figure 43 : Proportion d'enquêtés déclarant recevoir un appui quelconque des autres structures de l'Etat (%).....	77
Figure 44 : Principaux types de services dont les acteurs ont bénéficié de la part du Ministère de l'Économie Sociale et Solidaire (MMESS) ou d'autres partenaires (%)	77
Figure 45 : Prévalence des contraintes par filière entre 2019 et 2023 (%)	79
Figure 46 : Prévalence de l'accès à la formation de renforcement de capacités par filière (%) .	84
Figure 47 : Chronologie des formations de renforcement de capacités par filière (%)	85
Figure 48 : Correspondance entre la formation de renforcement de capacités et les attentes des acteurs participants par filière (%).....	90
Figure 49 : Points d'inadéquation perçus dans la formation de renforcement par filière (%)* .	91
Figure 50 : Prévalence d'investissement dans les services pour le développement des compétences et l'acquisition de logistiques de travail par filière (%).....	93

Figure 51 : Proportion d'acteurs déclarant être prêt à payer une formation qui les intéresse (%)	
.....	95
Figure 52 : Préférences de modalités de formation par filière (%).....	96

Liste des nuages de points

Nuage de mots 1 : Autres contraintes signalées par les acteurs	82
Nuage de mots 2 : Préoccupations des acteurs	83
Nuage de mots 3 : Types de formations dans la filière Fonio	86
Nuage de mots 4 : Types de formations dans la filière Cuir	87
Nuage de mots 5 : Types de formations dans la filière Maad	88
Nuage de mots 6 : Autres points d'inadéquation.....	92
Nuage de mots 7 : Autres pistes d'utilisation des compétences acquises dans le cadre du travail : cas du Fonio.....	99
Nuage de mots 8 : Autres pistes d'utilisation des compétences acquises dans le cadre du travail : cas du Cuir.....	99
Nuage de mots 9 : Autres pistes d'utilisation des compétences acquises dans le cadre du travail : cas du Maad.....	100

Résumé exécutif

Cette étude, réalisée par le Laboratoire de Recherche sur les Transformations Économiques et Sociales (LARTES), en partenariat avec le Ministère de la Microfinance et de l'Économie sociale et solidaire (MMESS) et le projet Feed the Future Sénégal financé par l'USAID, vise à identifier les acteurs clés et les opportunités de développement dans les filières du Cuir, du Fonio et du Maad. En effet, ces filières économiques offrent un potentiel intéressant pour le développement économique du pays, mais elles demeurent encore sous-exploitées. Ainsi, en combinant des approches quantitatives et qualitatives, incluant des questionnaires, des entretiens semi-structurés et des focus groups, l'étude a permis de recueillir des données auprès de 591 acteurs de la filière Cuir, Maad et Fonio. De plus, des entretiens et des focus groups ont été réalisés avec 32 acteurs ayant des parcours réussis dans ces filières. Les résultats de cette étude offrent une vision précise des facteurs de succès, des contraintes, des opportunités d'innovation et des besoins en formation pour les acteurs de ces filières.

Les résultats indiquent qu'en moyenne, 50,6 % des acteurs proviennent de zones urbaines et 49,4 % de zones rurales. Cependant, des disparités importantes sont observées entre les régions. Par exemple, à Thiès, 99,5 % des acteurs sont issus de milieux urbains, tandis qu'à Ziguinchor, 88 % sont en milieu rural. La majorité des acteurs interrogés (50,5 %) n'ont pas eu de scolarité formelle, dont 22 % n'ont reçu aucun type formel d'éducation ; 21,7 % ont été alphabétisés ou ont fréquenté une école coranique ; et 8,8 % ont eu des formations avancées en arabe. Par ailleurs, 19,1 % ont fait l'école primaire et 20,6 % le moyen ou le secondaire et seulement 7,8 % des enquêtés ont fait des études supérieures. La répartition des acteurs par sexe et par filière met en évidence des disparités. Les femmes sont majoritaires dans les filières du Fonio (78 %) et du Maad (90,3 %), tandis que les hommes dominent dans la filière du Cuir (98 %).

En ce qui concerne l'âge des acteurs, les tendances varient selon les filières. La filière Cuir attire principalement les jeunes, avec une forte proportion dans les tranches d'âge inférieures à 40 ans. La filière Maad attire également un nombre significatif de jeunes, tandis que la filière du Fonio compte davantage de personnes âgées, avec plus de 32 % des acteurs ayant entre 41 et 50 ans.

Dans l'ensemble, le secteur agricole est l'activité principale pour 39,6 % des acteurs, suivi de l'artisanat (32,1 %) et du commerce (13 %). La majorité des acteurs travaillent pour leur propre

compte (65,6 %), notamment dans les filières du Maad et du Cuir. Les coopératives jouent un rôle important dans la filière du Fonio, avec 70,8 % des acteurs travaillant pour ces structures.

Les associations sont le type d'organisation le plus répandu, représentant 66% des acteurs de l'ESS, suivies des coopératives (17%) et des GIE (11,8%). Les autres types d'organisations regroupent 5,2% des acteurs. Dans la filière du Fonio, les associations prédominent avec 93,1% des acteurs, tandis que les coopératives et les GIE sont moins représentés. Dans la filière du Cuir, les coopératives sont majoritaires avec 65,7% des acteurs, suivies par les associations. Dans la filière du Maad, les associations et les GIE sont les plus présents.

La taille des entreprises dans les filières Fonio, Cuir et Maad présente des variations importantes autour de la moyenne. Une entreprise compte 26,1 employés en moyenne, mais avec une dispersion significative de la taille de l'ensemble des entreprises. Dans la filière Fonio, la taille moyenne des entreprises est de 53,2 employés. En revanche, dans la filière Cuir, une entreprise compte en moyenne 2,6 employés. La taille moyenne des entreprises de la filière Maad est de 20,4 employés. Ces différences peuvent être influencées par des facteurs tels que les structures organisationnelles, les besoins en main-d'œuvre et les ressources disponibles dans chaque filière.

Dans l'ensemble des filières étudiées, nous relevons une prédominance des femmes, qui représentent 55,1% des effectifs, tandis que les hommes représentent 44,9%. Cette tendance est particulièrement marquée dans les filières Maad et Fonio, où les femmes constituent respectivement 89,4% et 73,2% des employés. En revanche, dans la filière Cuir, la grande majorité des employés sont des hommes, avec seulement 3,2% de femmes. Cela met en évidence une forte disparité de genre dans cette filière.

L'encadrement technique et la formalisation jouent un rôle important dans le soutien aux acteurs des filières Cuir, Maad et Fonio. Cependant, l'analyse des données révèle un faible taux d'encadrement global par des structures techniques ou de développement, seulement 20,4% des acteurs interrogés en ayant bénéficié. La filière Maad se distingue avec le taux le plus élevé d'encadrement, atteignant 41,4% de ses acteurs. En revanche, les filières Fonio et Cuir affichent des taux d'encadrement plus faibles, avec respectivement 11,8% et 4,5% des acteurs déclarant en avoir bénéficié. Cela suggère un besoin potentiel d'améliorer les initiatives d'encadrement dans ces filières pour soutenir le développement des acteurs concernés.

Les acteurs des filières Cuir, Fonio et Maad montrent un engagement significatif dans la collaboration avec des partenaires. Les pourcentages d'acteurs ayant travaillé avec des partenaires sont relativement proches entre les filières, avec la filière Maad en tête (41,4%), suivie de la filière Fonio (37,4%) et de la filière Cuir (32,8%). Les aspects de collaboration les plus importants pour les acteurs des trois filières sont la production, la transformation et la commercialisation. Cependant, il existe des différences spécifiques à chaque filière, soulignant l'importance de prendre en compte les particularités de chaque filière pour favoriser une coopération efficace et bénéfique pour l'ensemble de la filière.

L'analyse du niveau de satisfaction des acteurs sur leur partenariat révèle que la majorité d'entre eux (80,7%) expriment une appréciation positive de leurs travaux avec leurs partenaires, tandis qu'une minorité (19,3%) exprime une insatisfaction. Dans la filière Cuir, le taux de satisfaction est le plus élevé, avec 95,4% de ses acteurs. La filière Maad affiche également un taux élevé de satisfaction, estimé à 93,3%. En revanche, la filière Fonio présente un taux légèrement plus élevé (34,3%) d'acteurs exprimant une insatisfaction, bien que la majorité (65,7%) soit satisfaite.

Par ailleurs, 23,8% des acteurs interrogés ont accès au crédit. Parmi les filières spécifiques, la filière Cuir présente le taux le plus élevé, avec 35,8% des acteurs ayant accès au crédit. Dans la filière Maad, ce taux est de 32,8%. Cependant, ces taux restent relativement bas dans l'ensemble, soulignant le besoin d'améliorer l'accès au crédit pour soutenir le développement des activités dans ces filières.

Le crédit est accessible à seulement 23,8% des acteurs interrogés. Dans la filière Cuir, 35,8% des acteurs ont accès au crédit, principalement utilisé pour l'acquisition d'équipements (91,7%). Dans la filière Maad, 32,8% des acteurs ont accès au crédit, principalement utilisé pour les activités productives (57,1%). Dans la filière Fonio, le taux d'accès au crédit est plus faible (23,8%), et il est principalement utilisé pour l'achat d'intrants (48%) et d'équipements (48%).

De manière spécifique, dans la filière Fonio, il est observé un taux élevé de 76,5% des acteurs déclarant ne pas avoir accès au crédit en raison d'une méconnaissance du système. A cela s'ajoutent environ 31,5% des acteurs de la filière qui mentionnent l'absence d'une institution de crédit comme une barrière à l'accès au crédit. En effet, cette lacune dans l'infrastructure financière de la filière peut limiter les possibilités de financement.

Globalement, la majorité des acteurs (75,1%) n'ont pas accès à un moyen de transport. Dans la filière Maad, cette proportion est plus élevée (83,9%) que dans la filière Fonio (66,0%). Parmi ceux qui disposent d'un moyen de transport, les acteurs de la filière Fonio utilisent principalement des charrettes (12,9%), des vélos (17,2%) et des motos (7,7%). Dans la filière Cuir, les acteurs utilisent principalement des motos (15,4%) et des voitures (7,7%), tandis que dans la filière Maad, les moyens de transport les plus couramment utilisés sont les motos (8,6%) et les voitures (4,8%).

Les acteurs utilisent majoritairement des moyens de production traditionnels, représentant 86,0% de ceux enquêtés toutes filières confondues. La filière du Fonio montre une prédominance de l'utilisation de moyens de production traditionnels (95,7%), suivis de la filière Cuir (86,2%) et du Maad (74,7%). En revanche, l'utilisation de moyens de production modernes varie entre les filières, avec celle du Cuir montrant le pourcentage le plus élevé (55,1%), suivi de la filière Maad (23,1%) et du Fonio (14,8%).

Les pratiques de stockage et de conservation varient selon les filières. Dans la filière Maad, la majorité des acteurs préfèrent stocker à domicile (57,5%). Pour la filière Cuir, les magasins de stockage (11,7%) et les ateliers de fabrication (86,7%) sont privilégiés. Pour le Fonio, le stockage en plein air est courant (29,7%). D'autres méthodes de stockage, telles que les ateliers de fabrication et d'autres méthodes non spécifiées, sont également mentionnées.

Environ un tiers (32,3%) des acteurs ont déclaré avoir développé des innovations entre 2019 et 2023. Cependant, des disparités significatives sont observées entre les filières. La filière Cuir se distingue par un niveau élevé d'innovation, avec plus de 60% des acteurs ayant développé des innovations au cours de cette période. Cela témoigne d'un environnement créatif et dynamique dans cette filière. En revanche, la filière Maad affiche un niveau d'innovation modéré, avec 35% des acteurs ayant réalisé des innovations. Bien que moins important, cela montre un certain engagement dans le développement de nouvelles idées. Enfin, la filière Fonio présente un niveau d'innovation faible, avec seulement 2,9% des acteurs déclarant avoir développé des innovations.

Dans l'ensemble, 83,3% des acteurs commercialisent une partie de leur production. Cependant, des différences significatives sont observées entre les filières. Dans la filière Fonio, 56% des acteurs commercialisent une partie de leur production, tandis que dans la filière Cuir, cette proportion est nettement plus élevée, avec 99% des acteurs impliqués dans la commercialisation

de leurs produits. De même, dans la filière Maad, la proportion d'acteurs commercialisant leur production est élevée, atteignant 97,3%. Cela suggère une forte tendance à la commercialisation parmi les acteurs de ces filières.

Globalement, la connaissance du MMESS (Ministère de l'Économie Sociale et Solidaire) parmi les acteurs des filières est relativement faible, avec seulement 20,1% des acteurs déclarant en avoir connaissance. La filière Maad présente la plus grande proportion de connaissances avec 32,8%, suivie de la filière Cuir avec 24,0%. En revanche, la filière Fonio enregistre la plus faible proportion avec seulement 5,3%. Les interactions entre les acteurs des filières et les représentants du MMESS sont également limitées, avec seulement 6,4% des acteurs déclarant avoir rencontré des agents du ministère.

La connaissance de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) et de la Loi d'Orientation sur l'Économie Sociale et Solidaire (LOESS) est également faible parmi les acteurs, avec seulement 4,7% déclarant en être informés. La filière Maad présente un taux légèrement plus élevé de connaissance avec 12,4%, tandis que les filières Cuir et Fonio ont une connaissance encore plus limitée, avec respectivement 1,5% et 1%.

En ce qui concerne l'agrément ESS, seulement 2,9% des acteurs interrogés déclarent en avoir connaissance, et parmi eux, 58,8% déclarent connaître les démarches pour sa formalisation. La filière Cuir ne compte aucun acteur informé des démarches pour la formalisation de l'agrément ESS.

En ce qui concerne les bénéficiaires de la LOESS, seulement 1,2% ont pu obtenir un financement et 0,3% ont eu accès à des programmes de formation. Environ 9,5% des acteurs des filières déclarent avoir reçu un appui d'autres structures de l'État, avec la filière Maad étant la plus bénéficiaire avec un taux de 15,6%. La filière Cuir affiche un taux de 9,7% et la filière Fonio présente un taux de 3,8%.

En résumé, il y a une faible connaissance et interaction avec le MMESS, une connaissance limitée de l'ESS et de la LOESS, peu de connaissance et de formalisation de l'agrément ESS, et un faible accès au financement et à la formation pour les bénéficiaires de la LOESS.

Parmi les répondants ayant rencontré des contraintes dans leur filière au cours des cinq dernières années (2019-2023), la filière Cuir présente la plus forte proportion avec 95,9% des répondants

signalant des contraintes. La filière Fonio suit de près avec 85,7% des répondants indiquant des contraintes. En revanche, la filière Maad semble moins touchée, avec 51,6% des répondants rapportant des contraintes. Globalement, 78,3% des répondants ont rencontré des contraintes dans leur filière au cours de cette période.

Les difficultés financières constituent la principale contrainte touchant l'ensemble des filières, affectant 78,3% des répondants. Le manque de matériel de production est également une problématique importante, avec des pourcentages élevés de 85,0% pour le Fonio et 83,5% pour le Cuir. De plus, le déficit de matériel de transformation des produits a un impact considérable sur le Fonio (79,2%) et le Cuir (56,4%). D'autres défis significatifs sont également observés, tels que le manque de formation technique (44,9%) et les problèmes de commercialisation (42,9%), soulignant la complexité des obstacles rencontrés dans les filières. Les résultats mettent en évidence des différences marquées entre les filières, avec des défis spécifiques tels que la concurrence internationale pour le Cuir (58,0%) et les problèmes saisonniers de travail pour le Fonio (39,3%) et le Maad (18,3%).

Parmi les répondants ayant bénéficié d'une formation de renforcement de capacités, la filière Maad présente le pourcentage le plus élevé avec 51,1%. Le Cuir suit avec 27,6%, tandis que le Fonio affiche le pourcentage le plus bas avec 19,1%. Dans l'ensemble, 32,0% des répondants ont bénéficié de ce type de formation. Ces chiffres mettent en évidence des disparités potentielles dans l'accès à la formation de renforcement de capacités entre les différentes filières.

Avant 2020, la filière Fonio avait le pourcentage le plus élevé d'acteurs ayant reçu une formation, avec 42,5%, suivi par le Cuir avec 37,0% et le Maad avec 32,6%. Entre 2020 et 2022, la filière Cuir a affiché le pourcentage le plus élevé de formations suivies, avec 42,6%, tandis que le Fonio et le Maad étaient à 20,0% et 34,7% respectivement. Après 2022, le Fonio a détenu le pourcentage le plus élevé d'acteurs formés, avec 37,5%, tandis que le Cuir et le Maad affichaient des pourcentages inférieurs de 20,4% et 32,6% respectivement.

Par ailleurs, la formation de renforcement de capacités a apporté plusieurs bénéfices aux acteurs des filières. La transformation est identifiée comme le principal avantage, avec 64,0% des répondants signalant une amélioration dans ce domaine. La filière Maad affiche le pourcentage le plus élevé de transformation, avec 80,0%. De plus, la formation a contribué à une meilleure structuration dans le Cuir, selon 50,0% des acteurs. Une augmentation de la production est

également rapportée dans la filière Maad (41,1%) et du Fonio (27,5%). Enfin, la formalisation est considérée comme un bénéfice important dans le Cuir, avec un pourcentage de 50,0%. Ces résultats montrent que la formation de renforcement de capacités a un impact significatif sur différents aspects de l'organisation et de la production au sein des filières, soulignant ainsi son importance pour le développement et la croissance des organisations.

Parmi les répondants qui ont répondu "Non" à la question de savoir si la formation de renforcement de capacité qu'ils ont reçue correspondait à leurs attentes, la filière Cuir affiche le pourcentage le plus élevé, avec 31,5%. La filière Fonio suit avec 7,5%, et le Maad présente le pourcentage le plus bas, avec 5,3%. Environ trois quarts des répondants, toutes filières confondues, se déclarent prêts à payer pour une formation qui les intéresse. La filière Maad enregistre le pourcentage le plus élevé avec 87,6% d'acteurs prêts à payer pour une telle formation. La filière Cuir suit avec 77,0%, tandis que le Fonio présente un pourcentage de 61,7% de répondants disposés à payer pour une formation qui les intéresse. Plus du quart (76,8%) de l'ensemble des acteurs ont une préférence pour des formations en présentiel, 9,0% pour des formations en ligne et 14,2% pour des formations en mode hybride.

Les recommandations formulées par les acteurs visent à promouvoir et développer les filières. Dans le domaine de la formation, il est nécessaire de fournir une formation adéquate, encourageant la formation continue et impliquant des experts du domaine. Pour les intrants, il est recommandé de diversifier les fournisseurs et d'améliorer l'accessibilité à des produits de qualité. En ce qui concerne l'accès au crédit, des programmes d'éducation financière et des institutions de crédit adaptées sont nécessaires. La maîtrise des techniques requiert une formation spécifique, tandis que la sensibilisation et la communication doivent être renforcées. Enfin, la formalisation nécessite des solutions pour surmonter les obstacles liés à l'agrément.

1. Contexte et justification

Après un demi-siècle d'indépendance, le Sénégal peine à développer une économie à l'image de ses communautés et du peuple. Même si les filières économiques jouent un rôle crucial dans le développement et la croissance du pays, elles restent confrontées au triple défi de la croissance démographique, du changement climatique et de la dégradation des ressources productives. Selon l'Agence nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD), en 2023, la population du Sénégal est de 18 032 473 habitants, dont 8 900 614 femmes (49,4%) et 9 131 859 hommes (50,6%). La population sénégalaise se caractérise par sa grande jeunesse : la moitié de la population est âgée de moins de 19 ans (18 ans chez les hommes contre 20 ans chez les femmes) (ANSD, 2023). De ce point de vue, l'Agriculture au sens large est plus que jamais un secteur qui doit constituer la locomotive de l'économie locale et nationale. Cependant, les difficultés du secteur se font encore jour. Car, malgré les multitudes d'expériences de politique agricole et de crises alimentaires, les chaînes de valeur restent à mieux se structurer pour répondre aux défis de sécurité alimentaire et d'emploi (Hathie, 2018).

Par ailleurs, on constate que le taux de chômage, le sous-emploi et la précarité ne cessent de faire légion. L'extraversion du modèle économique d'État inspiré du néolibéralisme ne milite pas pour le développement des initiatives locales internes. Pourtant, le pays regorge de ressources multiformes, avec de l'eau et des terres. Ainsi, l'économie réelle connue des communautés qui est sociale et solidaire dans son fondement comme dans ses finalités demeure un potentiel en mal de reconnaissance pour son plein développement, même si, bien évidemment, l'État du Sénégal à travers plusieurs occasions a créé des structures d'accompagnement et/ou de financement pour soutenir l'entrepreneuriat et dynamiser les activités économique des territoires. C'est ainsi qu'il est loisible d'étudier trois filières réputées porteuses dont le Fonio, le Maad et le Cuir. En effet, malgré leur potentiel de transformation et de label, elles restent encore sous-exploitées au Sénégal.

L'économie sociale et solidaire (ESS) est une notion désignant les entreprises et organisations, notamment les coopératives, les mutuelles, les associations et les entreprises sociales, qui ont la particularité de produire des biens, des services et des connaissances tout en poursuivant des objectifs à la fois économiques et sociaux et en favorisant la participation et la solidarité. Dans sa déclaration sur la justice sociale pour une mondialisation équitable, l'OIT a souligné la

nécessité d'une économie sociale forte: "Convaincue que, dans un contexte mondial marqué par une interdépendance et une complexité croissantes ainsi que par l'internationalisation de la production : (...) des entreprises productives, rentables, conjointement avec une économie sociale solide et un secteur public viable, sont indispensables à un développement économique et à des possibilités d'emploi durables" (OIT, 2008: 7-8).

Quinze ans plus tard, cette déclaration ne cesse de gagner en pertinence. En effet, la robotisation du travail, l'augmentation du chômage, la pression anthropique sur les ressources naturelles, la précarisation des emplois cumulées au sous-développement de certains pays comme le Sénégal; si des mesures ne sont pas prises pour accompagner les petites entreprises formelles comme informelles, ces dernières ne subsisteraient à la force des multinationales avec tous leurs moyens et leurs organisations.

Heureusement que le Sénégal a compris tous ces enjeux en faisant de l'ESS un pan important de son développement économique et social. Au Sénégal, la loi d'orientation de l'Économie Sociale et Solidaire est structurée autour de la Gouvernance du secteur, de l'organisation et de la structuration du tissu des acteurs, de l'accompagnement à la promotion et au développement des acteurs.

Sous ce rapport, le Ministère de la Microfinance et de l'Économie sociale et solidaire (MMESS) et Feed the Future Sénégal Projet d'Appui aux Réformes et Politiques agricoles financé par l'USAID concourent leurs efforts pour définir des stratégies de promotion du secteur ESS au Sénégal. C'est ainsi que ces deux institutions ont trouvé l'accord de confier la mission d'accompagnement stratégique et technique au LARTES qui capitalise une solide expérience dans le domaine de l'ESS au niveau national et international.

Cette étude vise à aider à la prise de décision en identifiant les champions des filières suivantes: le Cuir, le Maad (le saba senegalensis) et le Fonio dans les régions et ou zones respectives, Thiès-Ngaye Mékhé, Ziguinchor-Niaguis et Tambacounda-Goudiry. L'étude cherche ainsi à identifier les facteurs de succès et les contraintes des acteurs de ces filières, mais également les opportunités d'innovation ou de développement de ces filières.

Ainsi, ce rapport provisoire consignant les principaux résultats de la recherche sera soumis à Feed-the-Future et au MMESS. La rédaction de ce rapport de recherche se fait à la suite des

analyses des données de terrain. Elle est organisée suivant un plan rigoureux d'introduction, de présentation de la méthodologie, de la restitution des résultats de l'étude, de la conclusion et des recommandations.

Modèle d'analyse

Tableau 1 : Modèle d'analyse de filières de C. Fontan (2006)

Opérations	Objectifs
1- Délimitation de la filière	• Identification des différentes activités et des flux existants entre elles (flux physiques mais aussi géographiques) • Prise en compte des opérateurs • Construction possible du graphe de la filière qui met en évidence la chaîne d'intermédiaires et les lieux de transaction entre production et consommation.
2- Niveau technique	• Repérer les choix techniques utilisés à chaque étape (Production irriguée ou pluviale, transformation manuelle ou industrielle...) • Analyse qualitative et quantitative des techniques privilégiées • Analyse des contraintes et des goulots d'étranglement
3- Niveau institutionnel	• Typologie des acteurs : Identification des opérateurs directs et indirects de la filière, description de leurs activités, de leurs stratégies • Compréhension des relations entre opérateurs et des règles qui régissent ces relations par des enquêtes effectuées auprès d'un échantillon d'acteurs
4- Niveau économique	• Analyse des performances de la filière à chaque étape (en considérant le prix de cession à chaque stade, la répartition de la valeur ajoutée au cours des différentes opérations...) et au niveau global (valeur ajoutée de la filière, impacts macroéconomiques...)

2. Objectifs et finalités de l'étude

L'enquête vise à :

- Établir une base de données des champions dans les trois filières;
- Identifier les besoins des champions de ces trois filières;

- Dresser une feuille de route d'accompagnement des acteurs de ces filières.

Les résultats de cette enquête permettront :

- D'appuyer le processus de formalisation des entreprises ;
- De faciliter l'agrément ESS des organisations ciblées ;
- D'identifier les services d'accompagnement que le Ministère peut leur apporter : réseautage (national et international), mis en relation avec les fonds, formation à l'accès aux financements, faciliter l'accès aux marchés, formation à la mobilisation des fonds (business plan social) et autres formations techniques. : production bio, ensachage, emballage, conservation et formalités aux normes techniques pour la production nationale et l'exportation.

Questions de recherche :

- Quelle est la situation des filières Maad, Cuir et Fonio?
- Quels sont les facteurs de succès et les contraintes des acteurs des filières Maad, Cuir et Fonio?
- Quelles sont les opportunités d'innovation ou de développement de ces filières?

3. Méthodologie

L'approche méthodologique est mixte et consiste à combiner les approches quantitative et qualitative. Un élément important de cette étude consiste à faire une revue documentaire sur la situation des filières retenues au Sénégal.

3.1. Une méthodologie mixte pour le contraste et la profondeur

Pour le **volet quantitatif**, un questionnaire a été adressé aux acteurs hommes comme femmes des 3 filières dans les trois sites sélectionnés: Goudiry, Niaguis, Ngaye Mékhé. Dans chaque région, une taille critique d'entreprises sociales, de coopératives a été sélectionnée en fonction du zonage des sites. Les questions ont porté spécifiquement sur les caractéristiques de l'organisation, la production et la conservation, les besoins de formation, la commercialisation, les défis. Au total, 591 questionnaires ont été réalisés.

En ce qui concerne le **volet qualitatif**, des entretiens semi-structurés et des focus-group ont été réalisés auprès des acteurs sociaux hommes comme femmes auprès des acteurs ayant des parcours marquants dans chaque filière/région. Les thématiques sont: la situation de la filière, formalisation de l'organisation, la place de la formation et de l'accompagnement, les défis de la

filière. Il s'agit d'une enquête en profondeur visant à tirer plus de précisions et d'informations sur l'organisation des filières, les contraintes des acteurs, etc. Enfin, il s'agit également de recueillir un verbatim pouvant appuyer l'analyse quantitative. Au total, 32 entretiens et focus group ont été réalisés auprès de ces cibles.

3.2. Cibles de l'étude et terrain

Globalement, il s'agit des acteurs sociaux des trois filières suivantes: le Cuir, le Maad et le Fonio dans les trois sites, à savoir : Ngaye Mékhé, Niaguis et Goudiry.

3.3 Échantillonnage

L'échantillonnage est basé sur une sélection stratifiée dans chaque filière, avec ses différents acteurs (formels, informels) pour inclure une diversité d'expériences et d'aspirations. Le Maad et le Fonio sont des produits saisonniers. Ainsi, certains acteurs de ces filières ne s'y investissent que durant la saison d'activité et c'est principalement durant la saison des pluies. Dès lors, nous avons triangulé (usage croisé de différentes sources d'informations) en interrogeant une diversité d'acteurs.

À l'intérieur de chaque région, des localités spécifiques ont été ciblées en tenant compte de leur position dans la filière retenue. Des visites ont également été effectuées au niveau des Directions régionales de Développement rural (DRDR), des Services Départementaux de Développement Rural (SDDR), des Chambres de commerce et de métier et des organisations d'acteurs afin de recueillir des informations précises sur la localisation des acteurs. La rencontre avec ces structures clés a permis de répertorier les zones spécifiques des filières et de faire le recensement du nombre total d'acteurs dans les grandes zones identifiées. Des contacts ont également été pris avec les personnes ressources dans chaque zone afin de faciliter l'introduction de l'équipe d'enquêteurs et la collecte des données.

Pour ce faire, la taille de l'échantillon a été calculée à partir de la formule de (Israel, G.D, 1992 :3) qui fournit de manière proportionnelle les informations d'une petite et d'une grande population.

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{(n_0-1)}{N}} \text{ avec } n_0 = \frac{Z^2 pq}{e^2}$$

Z^2 : constante, représente l'aire sous la courbe normale

p : proportion estimée d'un attribut présent dans la population

q : q est égale à $1-p$

e^2 : le niveau de précision souhaité

N : Taille de la population

3.4 Développement des outils de collecte

La collecte a été réalisée selon deux volets, (i) l'un quantitatif qui permettra de photographier les acteurs dans leur diversité ou hétérogénéité, (ii) l'autre qualitatif pour comprendre le pourquoi des choses quantifiées.

Pour la partie quantitative, nous avons utilisé un questionnaire dont une partie concernait toutes les filières, et en fonction de la filière de la personne enquêtée, une autre partie qui lui est spécifique lui a été administrée. En quelque sorte c'est un même questionnaire mais avec des spécificités pour chaque filière. Des tablettes ont été utilisées pour la collecte. Ce questionnaire a été administré aux différentes catégories d'acteurs de chaque filière.

L'application de collecte de données quantitatives a été développée en utilisant la technologie CommCare.

CommCare : une plateforme multifonctions et efficiente des données

La technologie Commcare permet de concevoir des applications sécurisées et évolutives qui permettent de collecter, de stocker et de synchroniser les données en utilisant le téléphone ou une tablette.

La plateforme Commcare comprend plusieurs niveaux de sécurisation. D'abord l'accès au backoffice et l'application de collecte sont sécurisés par un nom d'utilisateur et un mot de passe. Ensuite la transmission et le stockage des données collectées sont cryptés par le protocole SSL (https). Enfin, l'agent de terrain ne peut pas supprimer les données non synchronisées sur la tablette.

Travailler hors connexion

CommCare fonctionne parfaitement en mode hors ligne, ce qui permet aux agents de terrain de travailler sans interruption et de synchroniser les données dès que la connexion est disponible.

Supervision des activités de collecte

CommCare permet d'avoir un rapport détaillé sur la collecte effectuée par chaque agent sur le terrain. Une gestion rigoureuse des permissions permet de garantir la confidentialité des données synchronisées sur la plateforme.

Une administration des questionnaires intuitive et contrôlée en temps réel

Commcare permet aux agents de terrain de travailler de manière efficace en intégrant :

- Les différents formulaires à administrer aux différents acteurs.
- Les libellés des questions et les formats des réponses aux questions (saisie libre, réponses multiples, réponses uniques),
- Les questions obligatoires,
- Les sauts logiques à effectuer à l'intérieur de chaque questionnaire,
- Les vérifications logiques dans les réponses liées pour avoir le maximum de cohérence dans les données finales.

L'application de collecte sur mobile a été conçue en respectant toutes les contraintes évoquées plus haut pour la production de données de qualité.

Un backoffice de stockage et supervision des données collectées a été aussi mis en place. Ce dernier a permis à l'équipe technique de suivre la progression de l'enquête et de tester la qualité des données en cours d'enquête.

Extraction et nettoyage des données collectées

À la fin de l'enquête, l'ensemble des données collectées ont été extraites au format de données Excel et nettoyées. Les données quantitatives sont traitées grâce au logiciel Stata.

En ce qui concerne la partie qualitative, nous avons réalisé des entretiens individuels et collectifs des acteurs sociaux ayant les parcours les plus marquants dans chaque filière. Les entretiens ont été enregistrés à l'aide des dictaphones et retranscrits par les mêmes agents enquêteurs. L'équipe de la recherche a veillé en continu sur la qualité des documents rendus.

3.5 Recrutement et formation des agents de terrain

Les agents de terrain ont été recrutés à partir du répertoire du personnel de terrain du LARTES.

La sélection du personnel de terrain est basée sur plusieurs critères :

- avoir minimum un niveau bac + 3 ;
- avoir une expérience d'enquête de terrain notamment dans l'administration de questionnaires, d'entretiens individuel et de focus-group ;
- avoir une expérience sur une enquête filière et les questions liées à l'ESS ;

- maîtriser parfaitement les langues locales en fonction de la zone couverte ;
- être disponible pendant toute la période de la collecte.

Une session de formation a été organisée à Dakar pendant 3 jours au profit du personnel de terrain. Cette session a pour but de former 18 personnes afin de les outiller pour la réalisation et le suivi des enquêtes.

3.6 Prétest

La formation des agents inclut une activité spéciale : le prétest. Il s’agit de mettre les agents de terrain sur les conditions réelles de collecte afin de tester les outils d’enquête, d’identifier les difficultés qui peuvent survenir sur le terrain en vue d’apporter les ajustements nécessaires avant la mise en œuvre. Le test préalable a duré un jour. Ainsi, tous les instruments et outils impliqués dans le processus de collecte ont été testés plusieurs fois avant la mise en œuvre pour s'assurer de leur fiabilité avant l’enquête proprement dite. Les retours du prétest ont été pris en compte dans la version finale des outils et protocole de mise en œuvre de la collecte.

3.7 Collecte des données

Le processus de collecte des données a démarré le 15 janvier 2024 et a été finalisé le 15 février 2024. À l’intérieur de chaque région, des localités spécifiques ont été ciblées en tenant compte de leur position dans la filière retenue. La première semaine, des visites exploratoires ont été effectuées par les enquêteurs au niveau des services départementaux (DRDR, chambre de commerce, etc.), des autorités locales (maires, chefs de village/quartier, etc.) et d’autres personnes ressources telles que les présidents de filière, les associations et les leaders communautaires afin de recueillir des informations précises sur la localisation des acteurs. Ces visites ont permis de répertorier les zones spécifiques des filières et de procéder à la collecte des données dans les grandes zones identifiées (Niaguis, Goudiry et Ngaye). Des contacts ont également pris avec les personnes ressources afin de faciliter l’introduction de l’équipe d’enquêteurs et la collecte des données quantitatives et qualitatives.

Tableau 2 : Nombre total d’acteurs enquêtés par zone

Commune	Nombre d’acteurs enquêtés
Ngaye Mékhé	197
Niaguis	186

Goudiry	208
Total	591

Source : LARTES-IFAN (2024)

Tableau 3 : Les localités visitées par zone

Zone	Localités	Zone	Localités
Ziguinchor	Baraf	Tambacounda	Abattoir
	Belfore		Afia
	Boucotte		Bafé
	Corenetas		Bala
	Djibelor		Bani israel
	Djafandor		Cogné
	Fanda		Darou salam
	Diabir		Gourel
	Fanda		Dieylani
	Fanghotte		Koulor
	Hlm Nema		Fergo
	Grand Dakar		Sikabou
	Grand yoff		Soutouta
	Kande Alassane	Thiès	Ngaye Djitté
	Kadialan		Ndiop
	Kénia		Angle Gora Diop
	Lyndiane		Soumpbi
	Madina Mancagne		Lébou Ouest
	Niafoulen		Mbambara
	Périssac		Ngaye Diop
	Santhiaba		

Source : LARTES-IFAN (2024)

Tableau 4 : Personnes ressources rencontrées

Goudiry	
GIE MUSSO JIGI	Présidente
GIE Avenir de Goudiry	Président
GIE Solidarité de Sinthiou Mamadou Boubou	Présidente
Union départementale de la filière Fonio de Goudiry	Présidente
GIE de Dieylani	Présidente
Schéma Directeur du secteur Développement Rural (SDDR)	Représentant
Commune de Goudiry	Représentant

Autres acteurs (partie quantitative)	208 acteurs, transformateurs, commerçants, etc.
Ngaye	
Coopérative CAPCA	Président
APROFAC	Présidente
GIE MATAVDI	Président
Coopérative CAPCA_BFC	Président
GIE MATAVDI	Secrétaire général
UAME	Président
Union des coopératives de Ngaye	Président
Regroupement des femmes	Présidente
Autres acteurs (partie quantitative)	196 cordonniers, vendeurs, tanneurs, etc.
Ziguinchor	
Mairie de Niaguis	Secrétaire général
Maire de Ziguinchor	Adjointe au maire
ANCAR	Technicien spécialisé (Géographe)
Eaux et forêts	Agent technique
Chambre de commerce	Économiste (Secrétaire général)
Autres acteurs (partie quantitative)	186 acteurs, transformateurs, cueilleurs, etc.

Source : LARTES-IFAN (2024)

3.8 Difficultés rencontrées

La collecte de données sur le terrain a été confrontée à une gamme variée de difficultés logistiques et humaines, notamment :

- Faible présence des acteurs de la filière Maad à Niaguiss ;
- Réticence de certains enquêtés à répondre aux questions ;
- Difficulté d'accès à la commune de Dougué (Dieylani et Soutouta) dans la commune de Goudiry.

3.9 Stratégies mises en œuvre

Pour aborder les défis rencontrés lors de la collecte de données sur le terrain, examinons les stratégies mises en œuvre :

- Une bonne collaboration avec des acteurs clés de la filière Maad a permis de renforcer leur participation à l'enquête et de redéployer des enquêteurs dans d'autres sites (Mandina Mankagne, Baraf, etc.) ;

- Une bonne maîtrise des objectifs de l'enquête a permis l'adhésion des acteurs et d'établir une relation de confiance entre les acteurs et les enquêteurs ;
- Utilisation des moyens de transport disponibles au niveau local (motos, jakarta, etc.) afin de faciliter les déplacements sur le terrain.

3.10 Assurance qualité

En plus de la sélection rigoureuse des agents de terrain qualifiés, de leur formation et du développement d'une application informatique intégrant des scripts de contrôle de cohérence et l'intégrité des données saisies en temps réel, la collecte a obéi à diverses autres règles pour maximiser la qualité des données.

3.11 Traitement et analyse des données

3.11.1 L'enquête par questionnaire

Les données collectées en ligne ont été exportées sur Excel puis importées sur Stata 17 à des fins d'apurement, de traitement et d'analyse. Les analyses portent sur la production des indicateurs globaux et désagrégés suivant plusieurs variables pertinentes (région, sexe, niveau d'instruction, secteur d'activités, ...). Notons que les données des volets relatifs aux trois filières spécifiques ont fait l'objet d'analyses spécifiques mais ont été comparées, sur les questions communes, aux résultats obtenus auprès de l'ensemble des acteurs.

Les analyses concernent des tris à plat des tableaux croisés en produisant un Chi2 pour déterminer le niveau de significativité d'indépendance (ou non) entre les variables. Des analyses de clustering (classification) ont été aussi réalisées pour déterminer les groupes homogènes suivant divers critères de l'analyse en combinant plusieurs variables. Des modèles explicatifs ont été développés pour saisir les facteurs de succès et les contraintes des acteurs des filières Maad, Cuir et Fonio, les opportunités d'innovation ou de développement de ces filières, etc.

Les tableaux et graphiques ont été produits sur Microsoft Excel avec les formats pertinents.

3.11.2 L'enquête qualitative

Les entretiens semi-structurés et les focus groupes ont été transcrits en français et saisis avec un logiciel de traitement de texte. La transcription a été réalisée par des agents transcripteurs. Les données retranscrites ont été codifiées et analysées avec le logiciel NVIVO 12. Nous privilégions une analyse de contenu thématique.

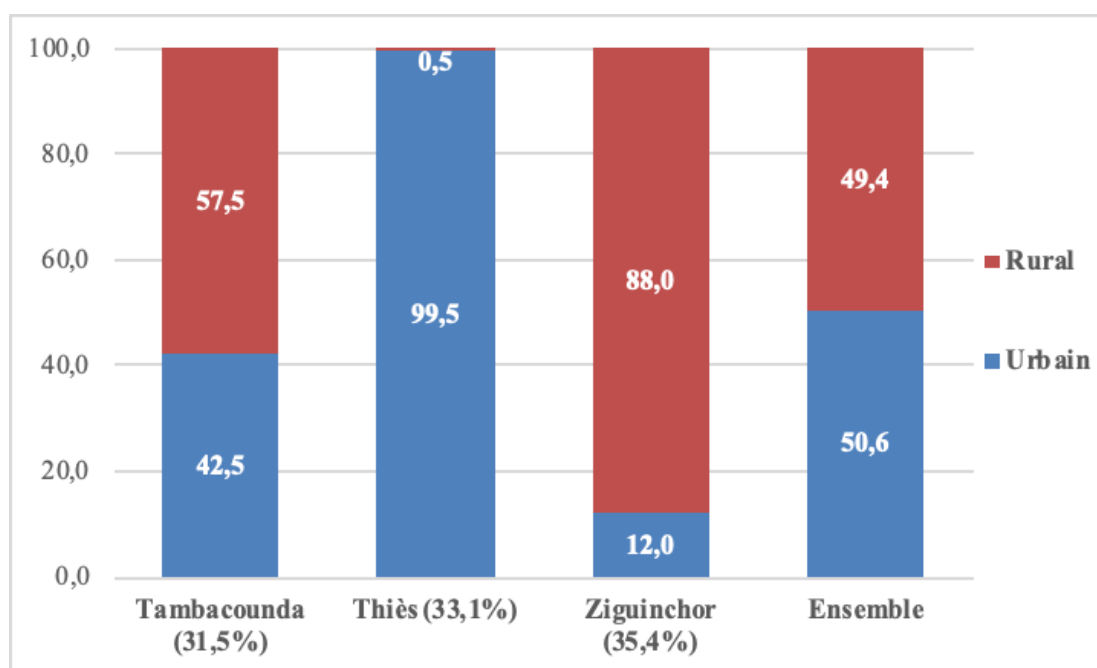
4. Présentation des acteurs et des organisations

Cette partie présente les caractéristiques socioprofessionnelles des acteurs. Elle est organisée selon le milieu de résidence et le niveau d’instruction, la répartition selon le genre, les activités exercées et l’appartenance à une organisation et responsabilité au sein de l’organisation.

4.1. Caractéristiques socioprofessionnelles des acteurs

Les résultats présentés dans la Figure 1 montrent une variation du milieu de résidence des acteurs dans les différentes régions étudiées. En moyenne, 50,6% des acteurs sont issus des zones urbaines et 49,4% des zones rurales. Toutefois, il est intéressant de noter des écarts notables entre les régions. Par exemple, les acteurs de Thiès proviennent à 99,5% d’un milieu urbain, tandis qu’à Ziguinchor, 88,0% sont en milieu rural.

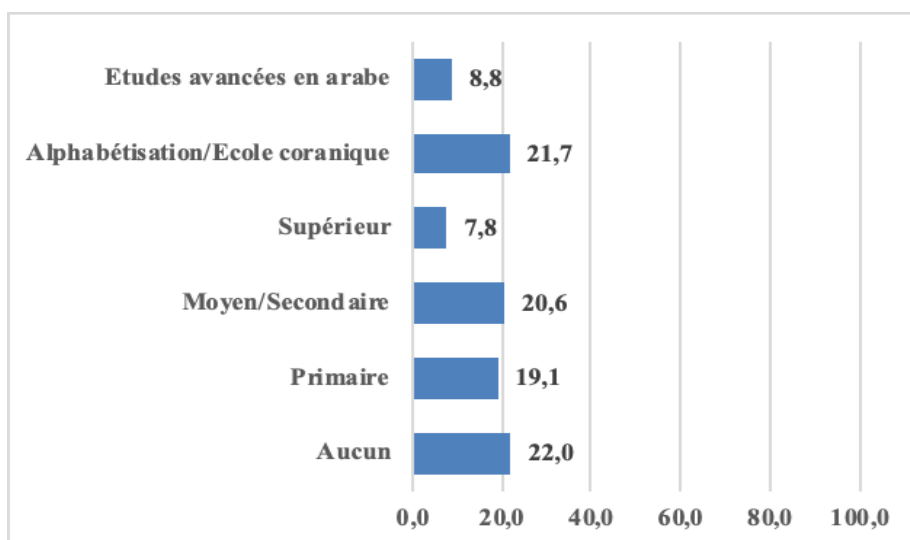
Figure 1 : Répartition des acteurs selon le milieu de résidence (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

La majorité (soit 50,5%) des acteurs enquêtés n’ont aucune éducation formelle : 22,0% n’en ont “aucun”, 21,7% sont juste alphabétisés ou ont été dans une école coranique et 8,8% ont fait des études avancées en arabe (Figure 2). Ce graphique montre que la répartition des acteurs par niveau d’éducation est loin d’être homogène. Seul 7,8% des enquêtés ont fait des études supérieures.

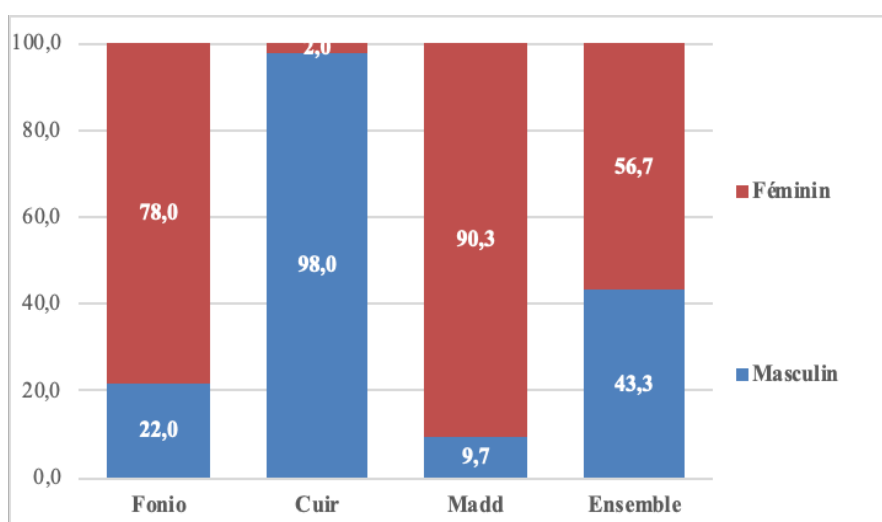
Figure 2 : Répartition selon le niveau d’instruction (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

L'analyse selon le sexe des acteurs de l'ESS et selon la filière permet d'examiner la répartition des femmes et des hommes dans les différentes filières et permet de mettre en lumière les potentielles inégalités de genre et d'identifier les filières où la mixité est plus ou moins présente (Figure 3). Dans l'ensemble, les femmes sont majoritaires dans les filières Fonio et Maad avec respectivement 78% et 90,3%, tandis que les hommes sont majoritaires dans la filière Cuir avec 98%.

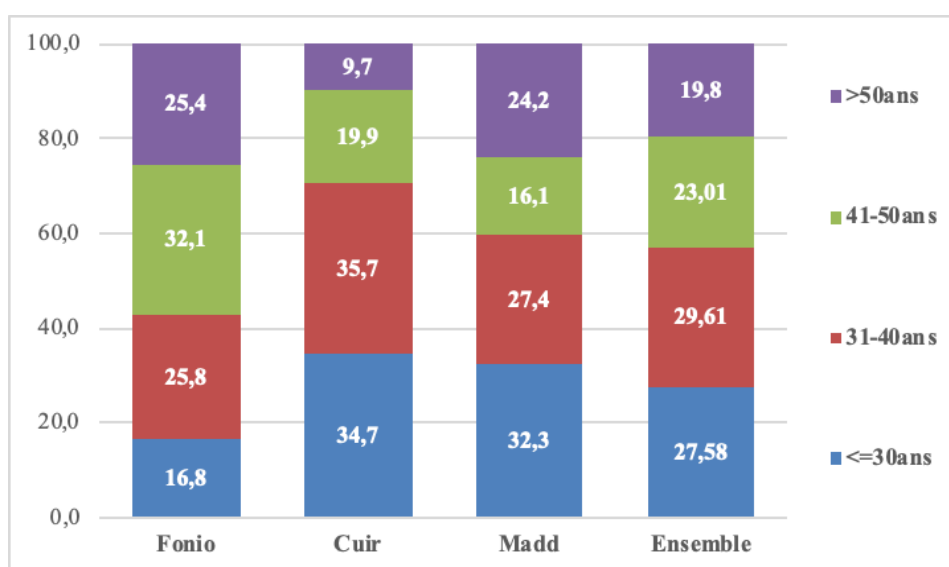
Figure 3 : Répartition selon le genre (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

La répartition des acteurs par tranche d'âge est différente selon la filière (Figure 4). La filière "Cuir" attire majoritairement les jeunes, avec 34,7% des effectifs dans la tranche d'âge plus ou moins 30 ans et 35,7% dans la tranche d'âge 31-40 ans. Cette proportion diminue ensuite avec l'âge. La même tendance est notée dans la filière "Maad" avec une légère concentration dans les tranches d'âge des moins de 30 ans (32,3%) et de la tranche 31-40 ans 27,4%). Par ailleurs, la filière "Fonio" attire davantage les personnes plus âgées, avec 32,1% des effectifs dans la tranche d'âge 41-50 et respectivement 25,% et 25,4% dans les tranches d'âge 31-40 ans 50 ans et plus.

Figure 4 : Répartition selon la classe d'âge (%)

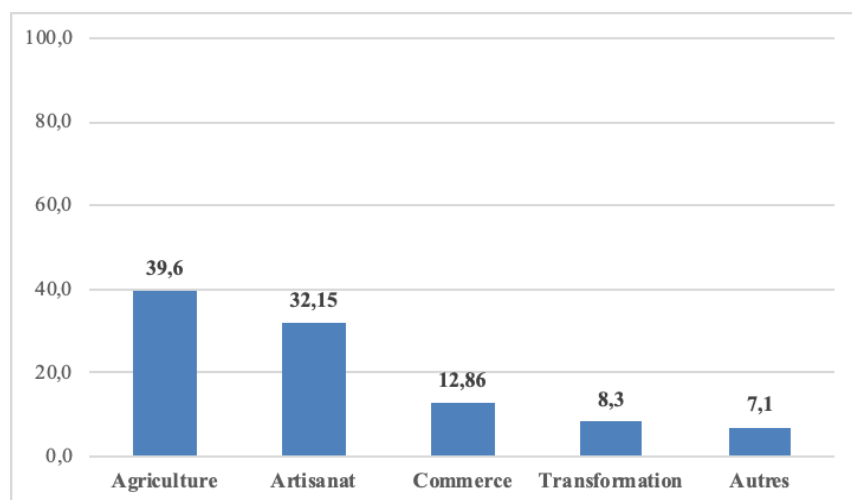


Source : LARTES-IFAN (2024)

4.2. Principale activité et Appartenance à une organisation

Le secteur agricole est l'activité principale, avec environ 39,6% des acteurs interrogés (Figure 5). Les secteurs de l'artisanat et du commerce restent le deuxième plus grand secteur avec respectivement 32,1% et 13% d'acteurs les ayant déclarés comme activité principale. La transformation arrive en dernière position avec 8,3% des acteurs.

Figure 5 : Répartition des acteurs selon leur activité principale (%)

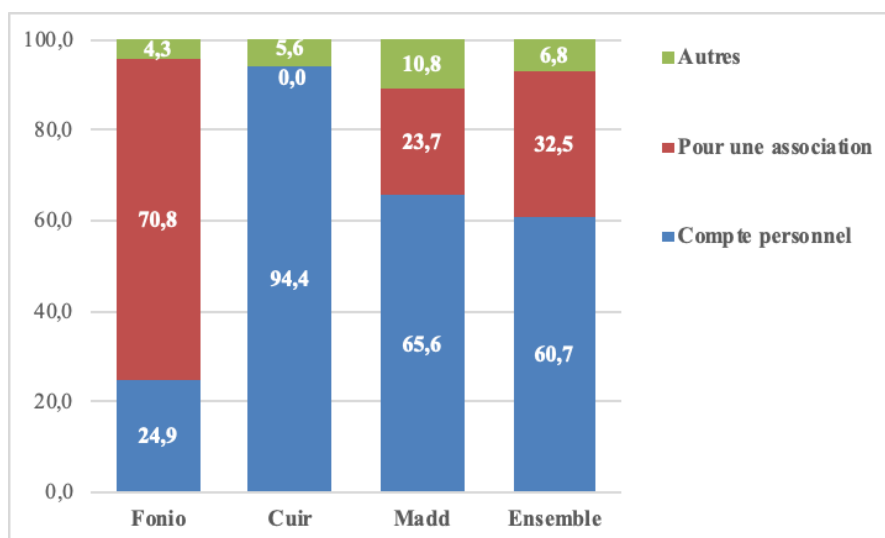


Source : LARTES-IFAN (2024)

Dans les trois filières, la majorité des acteurs travaillent pour leur propre compte (Figure 6). La proportion d'associations est variable selon les filières, mais elle est toujours significative en particulier pour les filières Maad et Fonio. 65,6% des acteurs de la filière Maad ainsi que 94,4% des acteurs du Cuir travaillent pour leur compte personnel. Les acteurs de la filière Maad travaillant pour des associations représentent 23,7% et les autres types de comptes (coopératives, entreprises, etc.) constituent 10,8% des acteurs et 5,6% chez les acteurs du Cuir. En effet, la forte proportion d'acteurs travaillant pour leur compte personnel peut indiquer un manque de formalisation dans cette filière.

En ce qui concerne la filière Fonio, ceux qui travaillent pour leur compte personnel représentent 24,9% contre 70,8% qui travaillent pour une association. Ce résultat indique la volonté des acteurs de la filière Fonio de se structurer et de mutualiser leurs efforts.

Figure 6 : Répartition des acteurs selon le compte pour lequel ils travaillent (%)

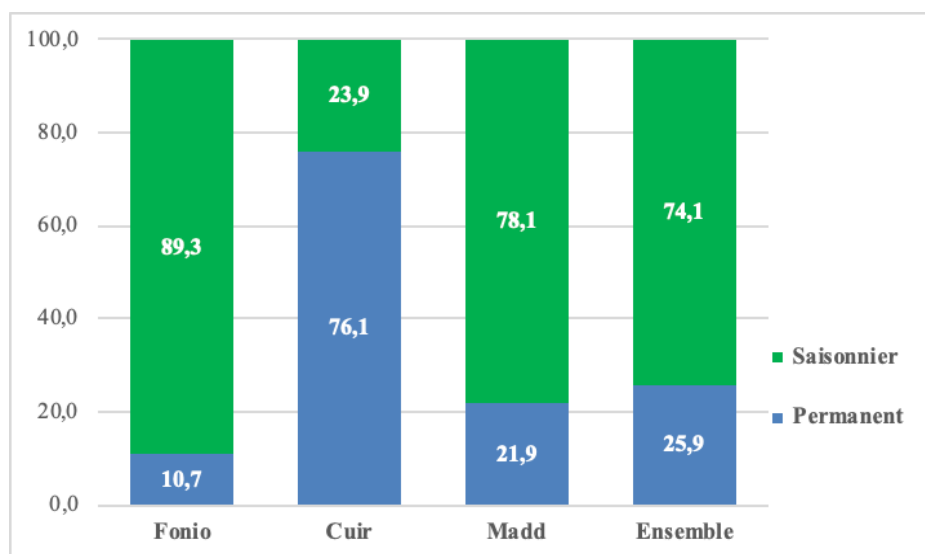


Source : LARTES-IFAN (2024)

Par ailleurs, certains acteurs mettent en avant les avantages de travailler en groupe pour optimiser les ressources disponibles et atteindre des objectifs communs. Selon eux, cette approche collective permet d'éviter les blocages face aux commandes importantes et de mieux gérer la production. De plus, l'accent est mis sur l'importance de la formation, de la certification de qualité et des bonnes pratiques environnementales pour favoriser la croissance et la compétitivité des filières.

Il faut que les groupements s'organisent pour former une organisation plus efficace. Actuellement, chaque transformateur travaille individuellement, alors que la collaboration permettrait de tirer parti des différentes connaissances et compétences présentes. Par exemple, une personne peut avoir des commandes régulières qu'elle ne peut pas toutes satisfaire, tandis qu'une autre peut avoir des capacités de production excédentaires. En formant un groupe solidaire, chaque membre pourrait contribuer selon ses forces pour répondre collectivement et efficacement à la demande. Cela évitera de rester bloqué face à des commandes importantes ou de se sentir dépassé en essayant de les satisfaire seul. Travailler en équipe permettrait ainsi d'atteindre nos objectifs communs de manière plus efficace. (Productrice de Maad, Niaguiss).

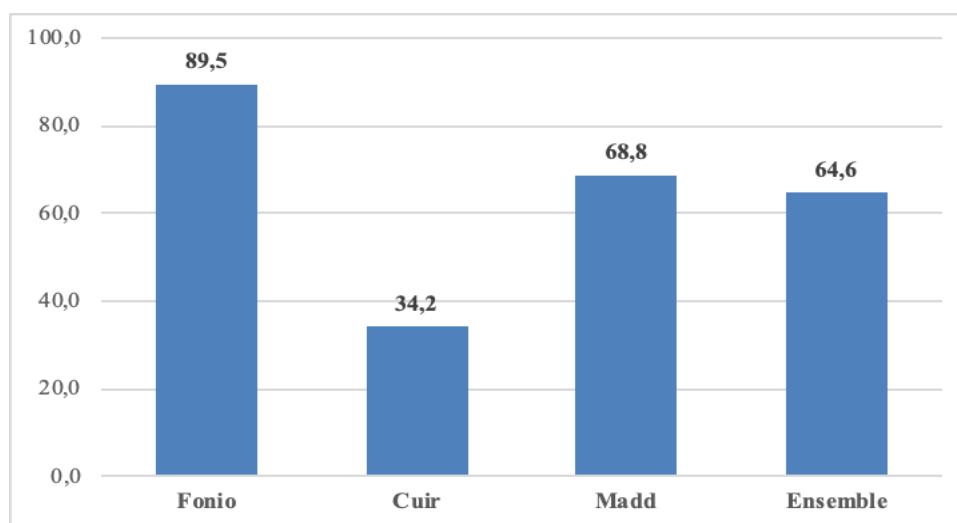
Figure 7 : Répartition des acteurs selon la nature de leur travail (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Dans l'ensemble, 64,6% des acteurs sont membres d'une organisation (Figure 8). Toutefois, la proportion d'acteurs appartenant à une organisation est plus élevée dans la filière Fonio avec 89,5% suivie de la filière Maad qui enregistre 68,8% d'acteurs membres d'une organisation. La proportion d'acteurs appartenant à une organisation est plus faible dans la filière Cuir avec 34,4%. En effet, en étant membre d'une organisation, les acteurs des filières peuvent bénéficier de divers avantages tels que la mutualisation des coûts, une meilleure capacité de négociation avec les acheteurs, une meilleure valorisation de leurs produits, ou encore un accès facilité aux certifications et labels de qualité.

Figure 8 : Proportion des acteurs appartenant à une organisation (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Sur le terrain, nous avons remarqué que l'appartenance à une organisation est un choix stratégique qui permet aux acteurs d'être dans de meilleures conditions de travail. En effet, l'organisation procure à ses membres des avantages comparatifs dans la filière, notamment à travers la formalisation.

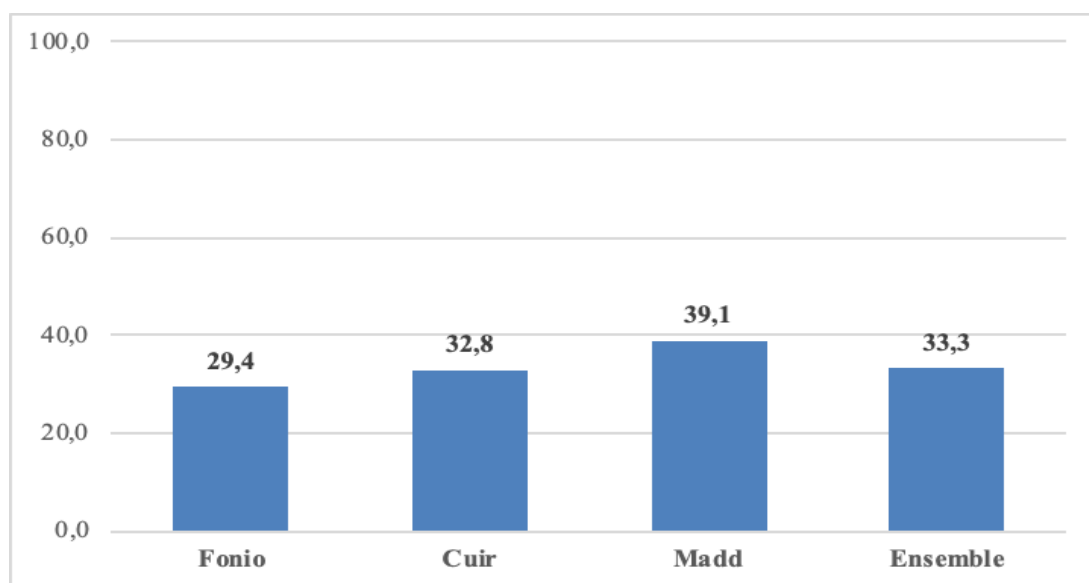
« La coopérative est en train de jouer pleinement son rôle parce qu'elle a accompagné la majeure partie de ses membres à disposer de la carte professionnelle au niveau de la Chambre des métiers. Récemment, nous avons informé nos membres qui ne se sont pas encore formalisés à venir le faire auprès de la coopérative afin que nous puissions les aider à se formaliser. Et nous remercions vraiment la coopérative pour ce travail ». (Homme, 30 ans, cordonnier, Ngaye Mékhé).

Sur l'ensemble des acteurs de l'économie sociale et solidaire (ESS) interrogés, 33,3% occupent des postes de responsabilité (Figure 9). La filière Maad se distingue avec un taux plus élevé d'acteurs occupant des postes de responsabilité, atteignant 39,1%. Ceci représente un pourcentage supérieur à la moyenne de tous les acteurs des trois filières confondues. En revanche, les acteurs des filières Cuir (32,8%) et Fonio (29,4%) affichent des taux moins élevés.

Cette observation suggère que la filière Maad bénéficie d'une concentration plus importante de dirigeants au sein de ses organisations par rapport aux autres filières étudiées. Cela peut être interprété comme une indication de la maturité et du dynamisme de cette filière, ainsi que de la reconnaissance de son importance au sein de l'ESS. En revanche, les filières Cuir et Fonio semblent rencontrer des défis spécifiques en matière de représentation des acteurs occupant des postes de responsabilité, ce qui pourrait être lié à des facteurs tels que la structure organisationnelle, les ressources disponibles ou les dynamiques sectorielles propres à chacune de ces filières.

En examinant ces variations entre les filières, il est possible d'identifier des opportunités d'intervention visant à renforcer la gouvernance et le leadership au sein des organisations de l'ESS, notamment en fournissant un soutien ciblé aux filières présentant des taux plus faibles de responsables. Cela pourrait contribuer à accroître l'efficacité et l'impact des initiatives menées dans le cadre de l'économie sociale et solidaire, tout en favorisant une meilleure représentativité et une gestion plus efficace des organisations opérant dans ces domaines spécifiques.

Figure 9 : Proportion des acteurs occupant un poste de responsabilité au sein de l'organisation (%)



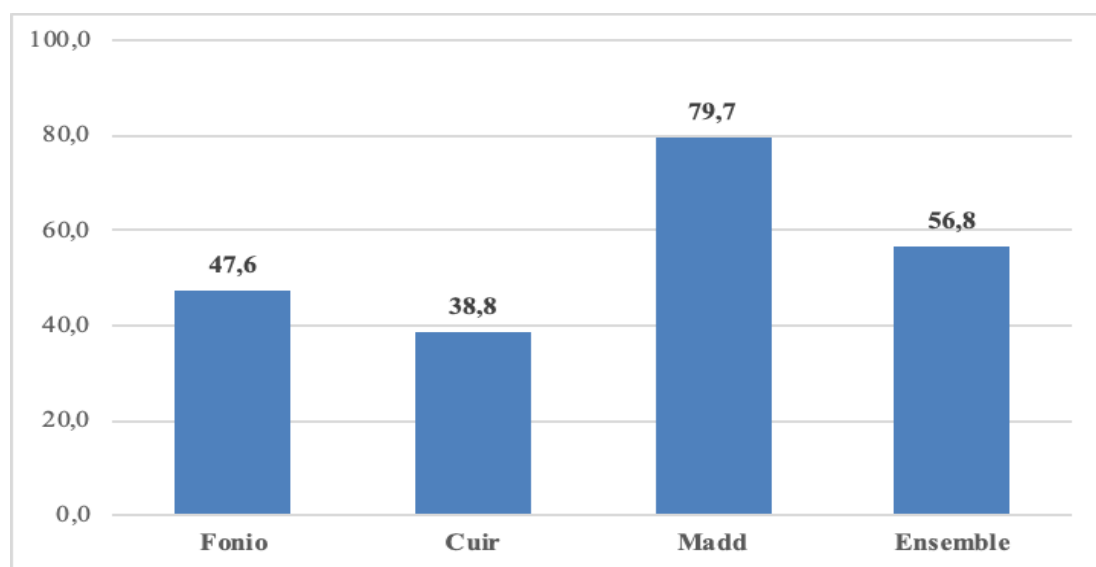
Source : LARTES-IFAN (2024)

Selon les informations recueillies, les acteurs de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) faisant partie d'une organisation de leur filière ont majoritairement admis avoir constaté une augmentation de leur production depuis leur adhésion. En effet, dans l'ensemble, 56,8% d'entre eux ont reconnu cette augmentation.

Cependant, lorsqu'on analyse les filières individuellement, on constate des taux très différents. En réalité, les acteurs de la filière Maad ont eu un impact particulièrement positif sur le taux général (56,8%) comme illustré à la Figure 10. En effet, 79,7% des acteurs de la filière Maad ont reconnu avoir observé une augmentation de leur production depuis leur adhésion à des organisations, soit plus du double du taux des acteurs de la filière Cuir (38,8%). Donc les acteurs de la filière Cuir, affiliés à une organisation sont très peu à constater une augmentation de leur production depuis leur adhésion. Le taux d'acteurs de la filière Fonio ayant constaté une augmentation de leur production est également inférieur à la moyenne, il est estimé à 47,6%.

Ainsi, il apparaît que l'adhésion à des organisations de filières a eu un impact positif sur la production des acteurs de l'ESS dans l'ensemble, mais les résultats varient considérablement selon les filières. La filière Maad semble particulièrement bénéficier de cette adhésion, tandis que la filière Cuir et la filière Fonio ont des taux de constat d'augmentation de leur production plus faibles.

Figure 10 : Proportion des acteurs ayant constaté une augmentation de leur production depuis qu'ils sont membres d'une organisation (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Les acteurs de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) ont majoritairement une appréciation positive des services fournis par leurs organisations respectives. En effet, 67,8% d'entre eux se disent soit très satisfaits (22,8%) ou satisfaits (45%) comme illustré à la Figure 11.

Il y a également une part de 19,9% d'acteurs qui se disent moyennement satisfaits. Seuls 12,3% des acteurs ont un jugement négatif des services offerts par leurs organisations. Ils soutiennent être insatisfaits.

En analysant les filières individuellement, on constate que la filière Fonio obtient le plus haut niveau de satisfaction parmi les acteurs de l'ESS. En effet, 74,3% des acteurs de cette filière sont satisfaits des services fournis par leurs organisations, dont 23,5% sont très satisfaits et 50,8% sont simplement satisfaits. Il y a également une part de 14,4% d'acteurs moyennement satisfaits. Seulement 11,2% des acteurs de la filière Fonio se disent insatisfaits des services offerts.

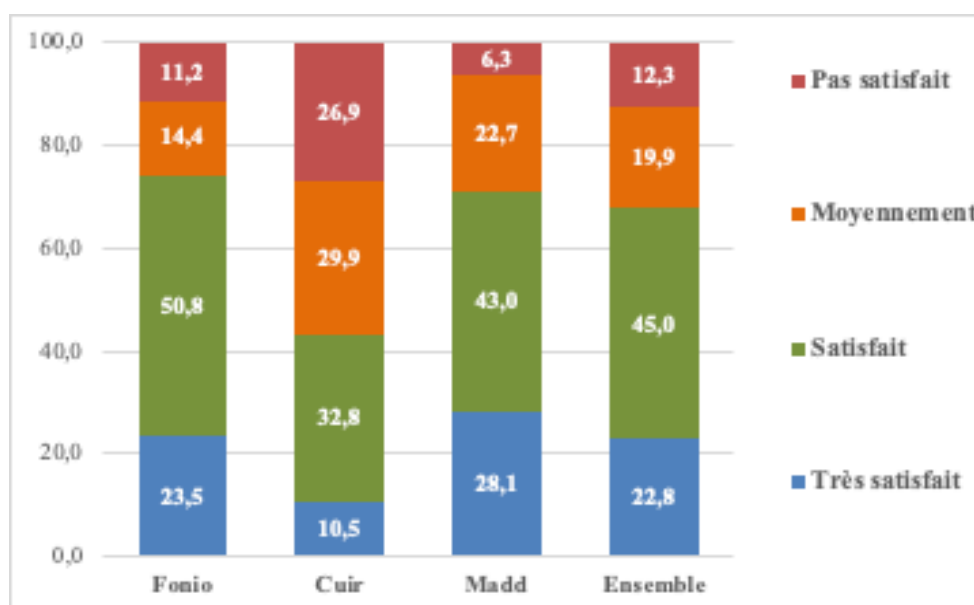
Les acteurs de la filière Maad connaissent un taux global de satisfaction sensiblement similaire (71,1%) à ceux de la filière Fonio. Parmi eux, 28,1% se disent très satisfaits et 43% sont simplement satisfaits des services fournis par leurs organisations. De plus, 22,7% des acteurs de la filière Maad se disent moyennement satisfaits. Un faible pourcentage de 6,3% des acteurs de cette filière expriment leur insatisfaction envers les services offerts.

En revanche, la filière Cuir a le plus faible taux de satisfaction des services fournis par ses organisations parmi les acteurs de l'ESS. Seulement 43,3% des acteurs de cette filière ont une

appréciation positive des services fournis par leurs organisations. Parmi eux, 10,5% sont très satisfaits et 32,8% sont simplement satisfaits. Près du tiers des acteurs de la filière Cuir se disent moyennement satisfaits. En revanche, 26,9% des acteurs de cette filière expriment leur insatisfaction envers les services offerts.

En résumé, les acteurs de l'ESS ont généralement une appréciation positive des services fournis par leurs organisations, mais les taux de satisfaction diffèrent selon les filières. La filière Fonio affiche le plus haut taux de satisfaction, tandis que la filière Maad obtient également un niveau élevé de satisfaction. En revanche, la filière Cuir a un taux de satisfaction plus faible et un pourcentage plus élevé d'acteurs insatisfaits.

Figure 11 : Répartition selon le niveau de satisfaction des services fournis par l'organisation (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Selon les informations recueillies auprès des acteurs membres d'organisations des trois filières, 94% d'entre eux reconnaissent que ces structures répondent à leurs attentes, ce qui indique que seule une minorité (6,0%) n'y trouve pas son compte (Tableau 5).

Parmi les personnes qui affirment que leurs organisations répondent à leurs attentes, on observe différents niveaux d'appréciation. Dans l'ensemble, 31,7% en sont totalement convaincus, 50,3% sont moyennement persuadés, et 12% le sont mais de manière plus mitigée (faiblement).

Pour la filière Fonio, 34,2% des acteurs sont totalement convaincus que leurs organisations répondent à leurs attentes, 52,4% sont moyennement convaincus, 10,2% le sont faiblement, et

une minorité déclare que leurs attentes ne sont pas satisfaites. Concernant la filière Cuir, 25,4% des acteurs sont totalement d'accord que leurs organisations répondent à leurs attentes, 41,8% le sont moyennement, 11,9% le sont faiblement, et enfin 20,9% affirment que leurs attentes ne sont pas comblées. Quant à la filière Maad, 31,3% des acteurs sont totalement convaincus, 51,6% le sont moyennement, 11,9% restent faiblement satisfaits quant à leurs attentes, tandis que seulement 2,3% soutiennent que leurs attentes ne sont pas satisfaites.

En résumé, les résultats indiquent que la grande majorité des acteurs membres d'organisations des trois filières est satisfaite et estime que ces structures répondent à ses attentes. Cependant, il existe des variations dans les niveaux d'appréciation selon les filières, avec la filière Fonio ayant le pourcentage le plus élevé d'acteurs totalement convaincus, suivie de près par les acteurs de la filière Maad. La filière Cuir présente un niveau de satisfaction relativement plus faible, avec un pourcentage plus élevé d'acteurs ayant des niveaux de conviction plus faibles et exprimant une insatisfaction.

Tableau 5 : Répartition selon l'adéquation entre les services de l'organisation et les attentes des acteurs (%)

	Fonio	Cuir	Maad	Ensemble
Oui, totalement	34,2	25,4	31,3	31,7
Oui, moyennement	52,4	41,8	51,6	50,3
Oui, faiblement	10,2	11,9	14,8	12,0
Non	3,2	20,9	2,3	6,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : LARTES-IFAN (2024)

5. Résultats

5.1 La situation des trois filières au Sénégal

Cette section fait état des principales publications sur les trois filières qui nous intéressent. Elle permet de cerner ce que l'on sait afin de construire l'objet de cette étude¹. Mais dans notre cas d'espèce, il est davantage question de pouvoir les possibilités de développement des filières au regard de leur potentiel et des avantages offerts par le cadre réglementaire de l'ESS au Sénégal.

5.1.1 Le Cuir et les peaux

Historiquement, la pratique artisanale et culturelle du travail du Cuir s'est développée dans la région de Thiès, plus particulièrement à Ngaye, en partant des villages avoisinants appelés "Kouré" et de la communauté des "ñeeño". Au fil du temps, cette communauté s'est installée à Ngaye et a transmis son savoir-faire et sa culture, notamment en fabriquant des chaussures et des babouches vendues sur le marché local. Cette transmission a contribué à enrichir la commune de Ngaye et à renforcer son identité.

Le secteur du Cuir recèle une importante part de marché au regard des acteurs en présence: les éleveurs, les collecteurs, les tanneurs, les artisans, les industriels... Vu le nombre de bêtes abattus par jour dans le pays, le marché peut normalement être bien approvisionné. Les peaux brutes exportées peuvent donc profiter à une économie locale qui s'internalise. C'est le cas par exemple de l'entreprise Sénégal Tannerie (SENTA SA) qui travaille à l'exportation de peaux semi-finies (particulièrement du Wet blu), dont la transformation quotidienne en moyenne de 10 000 peaux de petits ruminants serait en deçà des besoins réels du marché. Pourtant, le secteur est un intérêt croissant pour le gouvernement sénégalais, à travers notamment les politiques d'attractivité des investissements mais aussi un projet de décret sur les Cuirs et peaux. Les principaux pays d'exportation du Wet blu, à hauteur de 50% de la production sont l'Italie (31%), le Pakistan (28%) et l'Inde (24%) selon le rapport 2015 du Ministère de l'élevage et de la production animale

¹ En effet, "Une étude de filières est une analyse permettant d'identifier les thématiques porteuses de développement économique dans un secteur d'intérêt afin de positionner un territoire, une structure publique ou un industriel sur le développement de compétences ou d'activités clés. Elle consiste en une analyse des dynamiques économiques sur le territoire concerné, en étudiant les acteurs de la filière et en mobilisant les acteurs en charge du développement économique, dans une optique de création de valeur pour l'ensemble des parties prenantes." (<https://www.alcimed.com/fr/explorations/etude-filiere/>).

(MEPA). Dans le même rapport, on apprend qu'en 2015, les exportations ont atteint un volume de 4772 tonnes réparties selon 58% en peaux d'ovins, 22 % en peaux de bovins et 20% en peaux de caprins. La tendance d'année en année est en stagnation malgré le volontarisme de l'État et l'engouement des acteurs locaux. Dans le même temps, la filière "Cuir, peaux et maroquinerie" a été discutée au sein du Club des investisseurs Sénégalais le 16 décembre 2021 afin d'identifier les freins à la pleine croissance du secteur. Pourtant, le label "Dallu Ngaay" de chaussures en Cuir 100% Made in Sénégal gagnerait à avoir une matière première de qualité. En effet, même si le secteur manque de professionnalisme, on constate que "De génération en génération, le savoir-faire de Ngaay en matière d'artisanat, vieux de plus d'un siècle, a traversé les âges et les frontières du Sénégal. Entre autres spécialistes de la filière Cuir, les familles Guèye et Guissé qui, fièrement, portent respectivement les signatures « Cawaan » et « Maabo » et lauréats du Grand prix du chef de l'Etat. Elles perpétuent le bel héritage des ancêtres" (<https://www.seneplus.com/economie/dallu-ngaay-les-chaussures-en-Cuir-100-made-senegal>). C'est dans cette perspective qu'il existe un Groupement d'intérêt économique (GIE) « Aar Dalu Ngaay » (préserver le label Chaussures de Ngaay), créée en 2011 pour protéger le "Made in Ngaay" en terme de difficultés du secteur, de qualité du produit et de possibilité de développement. D'ailleurs le secteur passe du "oudé" à l'artisan, du "mbar" à l'atelier, afin d'atteindre un certain niveau de production et de modernité.

5.1.2 Le Maad

Le Maad est une espèce de lianes sauvages qui pousse dans les savanes africaines et qui est cultivée comme un arbuste. Son fruit est appelé laare (en soussou de Guinée), zaban (en bambara ou dioula), malombo ou makalakonki (dans le bassin du Congo), Maad (en wolof), made (en français d'Afrique), wèda (en mooré), côcôta (en Côte d'Ivoire), mkonkar (en manjaque) et chini (en téké dans le sud-est du Gabon). Son fruit est une coque globuleuse qui contient des graines enrobées de pulpes jaune orangé très moelleuses, juteuses, acidulées et sucrées. On peut déguster le fruit tel quel ou l'assaisonner avec du sucre, du sel et du piment. Mélangées avec de l'eau et du sucre, les pulpes donnent un délicieux jus.

Au Sénégal on note une forte demande de jus ou de confiture à base de Maad mais la production reste assez faible malgré d'importants efforts de certaines entreprises dans sa valorisation. Le faible niveau de la transformation industrielle fait que l'offre n'est pas permanente. Ajouté à cela le manque de structures de stockage et de conservation. A ce jour, peu de renseignements fiables

sur les statistiques sont disponibles notamment sur le tonnage, sur l'amélioration des techniques de production et sur l'organisation du circuit de commercialisation. Les zones d'exploitation sont les jachères, les forêts de terroir et les forêts classées. Les statistiques disponibles sur l'exploitation du Maad ne permettent pas de comparer entre la quantité exploitée et la quantité commercialisée mais il est évident qu'il y a une importante partie de la production qui pourrait chaque année. Mais il y a quelques acteurs qui parviennent à se structurer et à tirer profit de l'activité. En effet, en considérant certains paramètres comme le marché, les produits du marché, mais également les quantités, les prix, etc. dans l'étude des filières du ditakh et du Maad, Mbaye et Badiane (2019) nous renseignent que "Concernant le jus (nectar) de Ditakh et Maad notre investigation a révélé que le litre coûte entre 1200 (1,83 euro) et 1850 F CFA (2,82 euros). Le litre du sirop de Maad est vendu à 2000 FCFA (3,05 euros) par ESTEVAL et 2500 F CFA (3,82 euro) par le GIE Kumba. On note une variation de prix selon les types de produits. Le prix peut passer du simple au triple, bien que la comparaison soit difficile à faire, en raison du décalage entre le produit consommé à l'état brut et après transformation. Plusieurs intrants interviennent dans le processus de transformation du produit, cela se répercute sur la fixation du prix de vente".

Bermond et al. (2020:5) ont listé plusieurs grands enjeux associés au développement de cette filière dont:

Pour que ce développement se poursuive, la qualité du produit doit être maintenue.

Le développement de cette filière doit pouvoir contribuer au développement territorial en termes économiques et d'emploi.

L'espèce étant directement prélevée dans son espace naturel, les graines sont exportées hors de la forêt, entraînant un vieillissement de la population de *Saba senegalensis*. De plus, d'autres facteurs tels que la baisse de la pluviométrie ou les feux de brousse, sont également à l'origine d'une mise en danger de la présence de cette espèce dans son milieu naturel. Il existe donc un enjeu environnemental important lié au Maad. De nombreuses espèces forestières ayant subi les mêmes pressions sont en voie de disparition en Casamance ces dernières années. Une bonne gestion de cette ressource doit donc se mettre en place.

Les acteurs font face à des difficultés diverses, notamment en termes d'approvisionnement en emballages et en capacité de stockage de la matière première pour les transformatrices, et

d'infrastructures de transport pour les commerçants. Il est important de penser à lever ces freins à la production et à la commercialisation des produits dans une démarche de développement de la filière.

L'exploitation du Maad au Sénégal est surtout faite dans le Sud du pays (Ziguinchor et Kolda) mais aussi au Sud-est (Kédougou). À Niaguis précisément, c'est un moyen de s'adapter au changement climatique et d'accroître les revenus des ménages comme le montre selon Ndao (2018) et Guèye (2019). En effet, le Maad se classe, avec le pain de singe, comme les deux principaux fruits sauvages exploités au Sénégal selon une étude réalisée par Ibrahima Sow en 2006. L'étude portant sur la Situation de l'alimentation et prospective 2035 au Sénégal, commanditée par le Secrétariat exécutif du Conseil national de Sécurité alimentaire (SE-CNSA) au Laboratoire de Recherches sur les Transformations Économiques et Sociales (LARTES-IFAN) se situe dans la même perspective, pour ce qui concerne le Maad et le pain de singe comme étant les produits forestiers non ligneux dominants.

5.1.3 Le Fonio

Le Fonio fait partie de ces céréales avec beaucoup davantage nutritif et de potentiel économique en mal de reconnaissance. Les différentes études filières qui lui sont consacrées sont unanimes sur ses possibilités de développement, même s'il faut reconnaître qu'à côté de céréales comme le mil, le sorgho et le maïs, le Fonio occupe loin derrière le plus faible rendement. Toutefois, selon Fall et Lo (2009: 26-27) "La culture du Fonio, céréale de soudure par excellence, pourrait se développer au Sénégal dans le cadre de la politique de diversification. Pour ce faire, il est indispensable de collecter, d'évaluer et de caractériser le matériel végétal disponible et de créer et diffuser une large gamme de variétés adaptées aux conditions pédoclimatiques. Il est aussi nécessaire d'améliorer les techniques de culture, de récolte, de battage et de transformation, en mettant au point le matériel adéquat, notamment des faucheuses et des batteuses. Enfin, il est important de promouvoir la consommation du Fonio dans les centres urbains". A la même période, une étude de l'USAID conduite par Ousmane Guéye et Ousmane Badé en 2008, Parmi les facteurs critiques de succès pour la croissance de la filière, certaines actions sont vitales. il s'agira entre autres :

En matière de production de (d') :

- sensibiliser les acteurs sur les réelles opportunités du Fonio en termes de diversification des sources de revenus ;
- introduire de variétés de semences de qualité et à haut rendement ;
- d'introduire des itinéraires techniques innovants (fiche technique des différentes variétés Fonio) ;
- mécaniser les opérations culturales tels que la récolte et le battage (mise au point d'une moissonneuse et d'une batteuse) ;
- diffuser et de promouvoir à plus grande échelle la décortiqueuse au niveau des acteurs ;
- instaurer systématiquement l'utilisation des bâches au battage ;
- former les acteurs à la gestion de la qualité, de la traçabilité des matières premières et aux négociations commerciales (connaissance du marché, contrat ; etc.) ;
- organiser les acteurs en grands sous-ensembles homogènes pour une augmentation sensible des superficies et de l'offre ;
- promouvoir la mise en place d'une structure regroupant l'ensemble des acteurs de Fonio.

En matière de transformation de (d'):

- introduire l'utilisation des séchoirs solaires pour d'abord augmenter la capacité de séchage journalière et ensuite permettre le déroulement des activités pendant toute l'année ;
- utiliser des emballages attractifs, informatifs et promotionnels ;
- appuyer la modernisation des micros entreprises existantes en termes d'infrastructures, d'équipements, de renforcement de capacités en gestion, qualité et marketing ;
- collaborer avec les chercheurs de l'ITA pour l'installation au Sénégal d'une micro entreprise spécialisée à la fabrication d'aliments destinés aux personnes souffrant de diabète, d'obésité;
- promouvoir la mise en place d'une organisation des transformatrices de Fonio.

En matière politique de (d'):

- élaborer un programme de développement de la filière Fonio ;
- mettre en place des incitations pour encourager des programmes/projets ciblant le développement du Fonio ;
- faciliter l'accès au crédit aux acteurs de la filière ;
- favoriser le désenclavement des zones de production ;
- organiser une campagne nationale sur le Fonio ;
- favoriser la concertation sous-régionale pour une meilleure organisation des flux transfrontaliers.

Depuis quelque temps, le Fonio connaît un regain d'intérêt entre amélioration des variétés culturales (Dièye, 2022), de valorisation et d'amélioration (Cruz et al., 2012 ; Cruz et al., 2016) et mécanisation dans le décortiquage avec notamment la machine inventée par le chercheur Sanoussi Diakité, capable de décortiquer 100 à 120 kg par heure. La kilogramme peut se vendre en campagne jusqu'en 1000 Fcfa, ce qui est bien plus cher que les autres céréales. Son rendement peut aller de 450 à 800 Kg/ha. En outre, l'appui technique et organisationnel permet aux acteurs de décupler leur rendement; c'est le cas par exemple de l'organisation belge Vredeseilanden (VECO) qui accompagne l'Union des acteurs de Fonio de la région de Sédhio (URPROFOS) en Casamance. L'objectif visé est double : faciliter les étapes post-récoltes par la mise en place d'unités de transformation et améliorer la qualité du Fonio commercialisé sur les marchés urbains².

5.2 Caractéristiques générales des organisations

5.2.1 Nature et taille de l'entreprise ou l'organisation

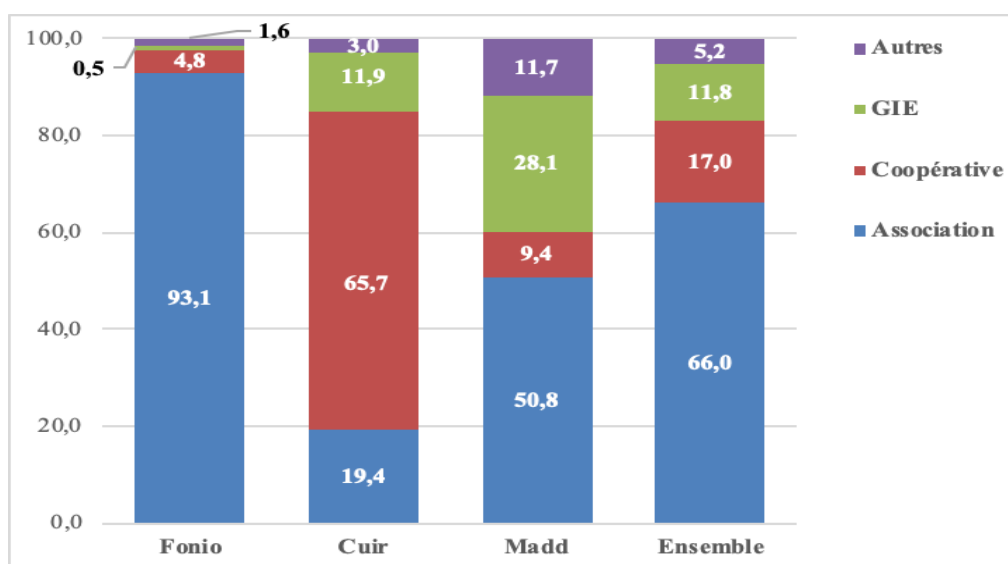
La Figure 12 présente répartition des acteurs membres d'associations selon le type d'association auquel ils appartiennent, ventilée par filières. En moyenne, toutes filières confondues, la majorité des membres d'associations sont affiliés à des associations traditionnelles (66,0%). Cependant, des différences significatives sont observées entre les filières : la filière Fonio montre une forte prévalence d'adhésion de ses acteurs à des associations (93,1%), tandis que les acteurs du Cuir sont principalement associés à des coopératives (65,7%) avec 11,9% qui sont affiliés aux GIE.

² (<https://www.alimenterre.org/system/files/ressources/pdf/fiche14-innov-2011132-veco-urprofos-senegal.pdf>).

Les acteurs de la filière Maad sont à 50,8% membre d'associations classiques, 28,1% membre de GIE et 9,4% membre de coopératives.

Ces données montrent des tendances diverses selon les filières, suggérant que les choix organisationnels des acteurs de l'ESS sont influencés par les caractéristiques spécifiques de chaque filière. Par exemple, la prédominance des coopératives dans la filière Cuir pourrait refléter des besoins particuliers en termes de collaboration et de mutualisation des ressources dans cette industrie spécifique. En revanche, dans la filière Fonio, où l'accent est mis sur la préservation des traditions et des pratiques locales, les associations semblent être le choix préféré, peut-être en raison de leur flexibilité et de leur adaptabilité aux besoins communautaires. Enfin, dans le cas du Maad, la diversité des types d'organisations pourrait indiquer un éventail plus large de modèles économiques et de stratégies de collaboration adoptées par les acteurs de cette filière.

Figure 12 : Répartition selon la nature des organisations (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

En moyenne, 26,1 personnes travaillent dans chaque entreprise des 3 filières avec un écart type est de 29,4 (Figure 13). Cela indique que la taille des entreprises dans les trois filières peut présenter une grande dispersion autour de la moyenne.

La moyenne de 26,1 indique que la taille typique d'une entreprise des trois filières est d'environ 26 personnes. Cependant, l'écart type élevé de 29,4 suggère que la taille des entreprises peut varier considérablement autour de cette moyenne. Cet écart type élevé renseigne d'une dispersion importante des données par rapport à la moyenne. Cela signifie que certaines entreprises peuvent avoir un nombre significativement plus élevé ou plus faible de personnes employées par rapport

à la moyenne de 26,1. Cette présence d'une dispersion élevée peut être due à différentes raisons spécifiques à chaque filière, telles que des différences de structures organisationnelles, des cycles économiques ou des besoins de main-d'œuvre spécifiques à chaque filière.

Dans la filière Fonio, en moyenne, 53,2 personnes travaillent dans chaque entreprise et avec un écart type est de 28,2. Cela signifie que la taille des entreprises du Fonio peut varier considérablement autour de la moyenne. La moyenne de 53,2 indique la taille typique d'une entreprise du Fonio. Cependant, l'écart type élevé de 28,2 suggère une grande dispersion des données. Cela indique que certaines entreprises peuvent avoir un nombre significativement plus élevé ou plus faible de personnes employées par rapport à la moyenne.

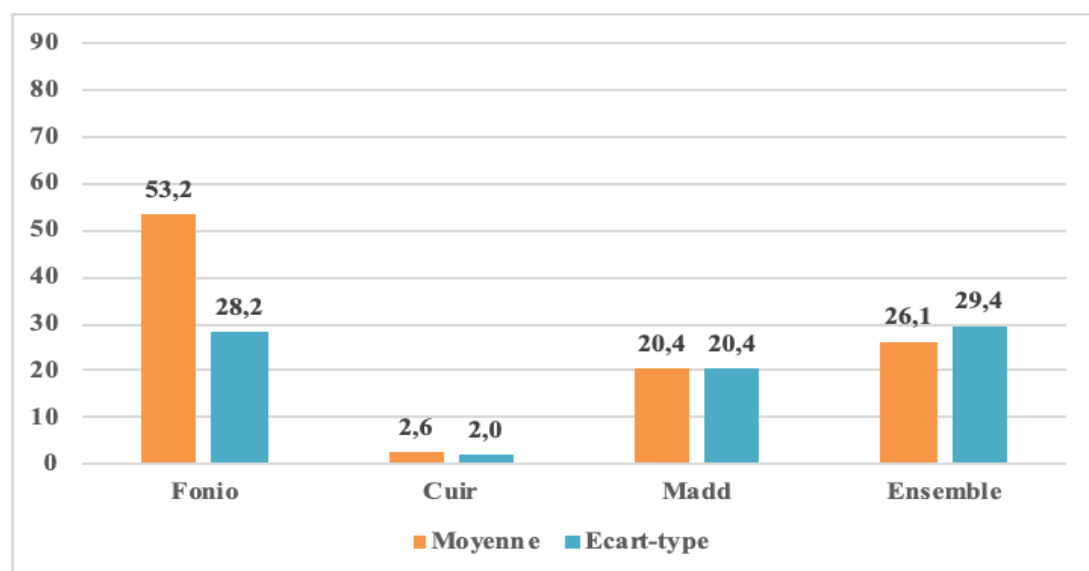
La présence d'un écart type élevé à ce niveau suggère une variabilité importante dans la taille des entreprises du Fonio. Cela peut être dû à divers facteurs tels que les différences de structure organisationnelle, le stade de développement des entreprises, les variations dans les besoins de main-d'œuvre, etc.

En ce qui concerne la filière Cuir, en moyenne 2,6 personnes travaillent dans chaque entreprise et l'écart type est de 2. Cela indique que la taille des entreprises du Cuir est relativement petite et présente une faible dispersion autour de la moyenne. La moyenne de 2,6 indique que, en général, le nombre de personnes employées dans une entreprise du Cuir est assez bas. Cependant, l'écart type de 2 suggère que la variation de la taille des entreprises autour de la moyenne est relativement faible. Cet écart type faible indique que les données sont regroupées étroitement autour de la moyenne. Dans ce cas, la plupart des entreprises du Cuir ont un nombre de personnes employées relativement proche de la moyenne de 2,6. Il est important de noter que cette interprétation dépend du contexte spécifique de l'industrie du Cuir et des caractéristiques propres aux entreprises de cette filière. Par exemple, si les entreprises du Cuir sont généralement de petite taille ou si elles ont des structures organisationnelles similaires, cela peut expliquer la faible dispersion des données.

Quant à la filière Maad, en moyenne 20,4 personnes travaillent dans chaque entreprise du Maad avec un écart type de 20,4. Cela veut dire que la taille des entreprises du Maad présente une variation significative autour de la moyenne. La moyenne de 20,4 indique que la taille typique d'une entreprise du Maad est d'environ 20 personnes. Cependant, l'écart type élevé de 20,4 suggère que la taille des entreprises peut varier considérablement. L'écart type élevé indique une dispersion importante des données autour de la moyenne. Cela signifie que certaines entreprises peuvent avoir un nombre considérablement plus élevé ou plus faible de personnes employées par

rapport à la moyenne de 20,4. La présence d'une dispersion élevée peut être due à divers facteurs tels que les différences de structure organisationnelle, les besoins de main-d'œuvre spécifiques, les variations dans les ressources disponibles, etc.

Figure 13 : Répartition selon le nombre de femmes/hommes travaillant au sein des organisations (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Dans l'ensemble des filières, une analyse des données révèle que 78,7% des acteurs interrogés travaillent au moins avec une autre personne ou au sein d'une équipe composée de plus de 50 personnes (Figure 14). Seulement 21,3% d'entre eux travaillent de manière autonome, sans collaborateurs directs.

Parmi ceux qui travaillent en équipe, il a été observé que 26,9% d'entre eux font partie d'entreprises comprenant plus de 50 employés. Cela indique la présence d'entreprises de grande envergure dans les filières étudiées. De plus, 20,8% des personnes interrogées travaillent dans des structures qui emploient entre 11 et 50 personnes, ce qui suggère la présence d'entreprises de taille moyenne. Enfin, 31% des acteurs travaillent dans des entreprises comprenant entre 2 et 10 employés, ce qui indique la présence d'un nombre significatif de petites entreprises.

Cette répartition des effectifs au sein des différentes tailles d'entreprise met en évidence une diversité de structures organisationnelles dans les filières étudiées. Les entreprises de grande envergure peuvent bénéficier de ressources et de capacités plus importantes, tandis que les petites entreprises peuvent se caractériser par une plus grande flexibilité et une prise de décision plus

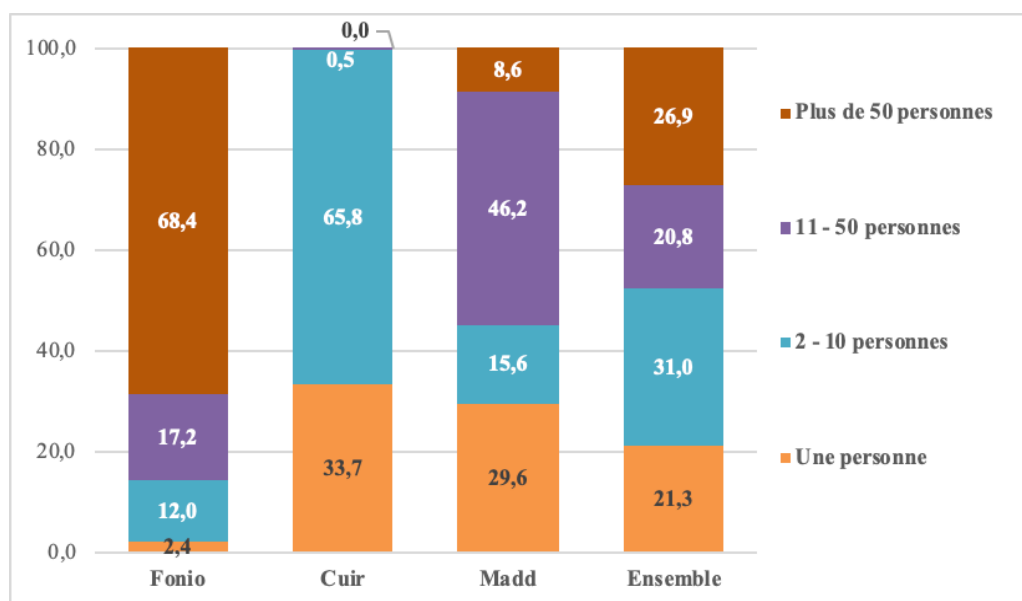
rapide. Une analyse détaillée des données révèle des informations intéressantes sur les différentes filières :

Dans la filière du Fonio, on observe les plus grandes unités de production en termes du nombre de personnes qui y travaillent. En effet, 68,4% des acteurs interrogés déclarent travailler avec plus de 50 personnes dans leurs entreprises. Cela indique la présence d'entreprises de grande envergure dans cette filière. De plus, 17,2% des acteurs travaillent avec 11 à 50 personnes, ce qui confirme la présence d'entreprises de taille moyenne. Environ 12% des acteurs travaillent avec entre 2 et 10 collègues, tandis que seulement 2,4% travaillent seuls. Cette répartition met en évidence la tendance dominante des entreprises du Fonio à employer un nombre significatif de collaborateurs.

La filière Cuir se distingue par une prédominance d'entreprises de petites tailles. En effet, 65,8% des acteurs interrogés travaillent dans des entreprises qui emploient entre 2 et 10 personnes au maximum. De plus, 33,7% des acteurs de cette filière travaillent seuls, ce qui reflète la présence d'un grand nombre de travailleurs indépendants. Seulement 0,5% des acteurs travaillent dans des entreprises de plus de 10 personnes. Cette répartition met en évidence la structure majoritairement composée de petites entreprises dans la filière Cuir.

La filière Maad se caractérise par une prédominance d'entreprises qui emploient plus de 11 personnes. Environ 54,8% des acteurs interrogés travaillent dans des entreprises qui comprennent plus de 11 employés. Parmi eux, 46,2% travaillent dans des entreprises de 11 à 50 employés, tandis que 8,6% travaillent dans des entreprises de plus de 50 employés. Environ 29,6% des acteurs de cette filière travaillent seuls, ce qui indique une présence significative de travailleurs indépendants. Cette répartition met en évidence une combinaison d'entreprises de taille moyenne et de grandes entreprises dans la filière Maad.

Figure 14 : Répartition selon la taille des organisations (%)



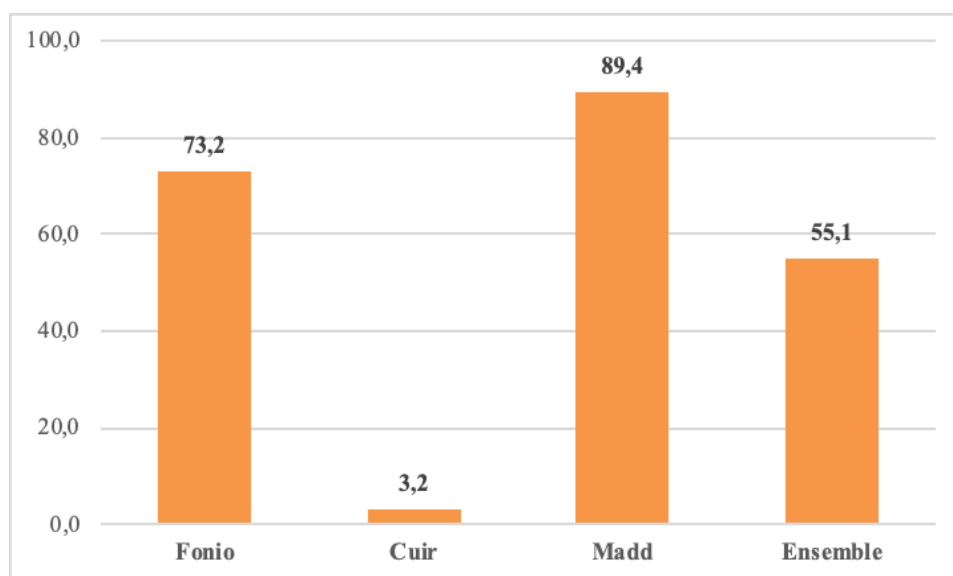
Source : LARTES-IFAN (2024)

Une analyse approfondie des données révèle des tendances intéressantes concernant la répartition entre les femmes et les hommes au sein des différentes filières (Figure 15). Dans l'ensemble, les acteurs de toutes les filières interrogés indiquent travailler avec plus de femmes que d'hommes. En effet, 55,1% de leurs collègues sont des femmes, tandis que 44,9% sont des hommes. Cette répartition met en évidence une prédominance féminine dans les milieux professionnels étudiés.

Dans les filières Maad et Fonio, cette prédominance des femmes est encore plus marquée. Dans la filière Maad, les femmes représentent une grande majorité des effectifs avec 89,4%, tandis que les hommes ne représentent que 10,6% de l'ensemble des employés. De même, dans la filière Fonio, les femmes constituent une part importante des effectifs avec 73,2%, tandis que les hommes représentent 26,8% des employés. Ces deux filières sont caractérisées par une forte représentation féminine dans les activités professionnelles.

En revanche, la filière Cuir se distingue par une écrasante présence masculine. Les acteurs de cette filière indiquent que 96,8% de leurs collègues sont des hommes, contre seulement 3,2% de femmes. Cette répartition met en évidence une forte disparité de genre dans la filière Cuir, avec une représentation masculine prédominante.

Figure 15 : Proportion moyenne de femmes au sein des organisations (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

5.2.2 Encadrements techniques et formalisation

L'encadrement technique et la formalisation impliquent généralement un soutien aux acteurs des filières Cuir, Maad et Fonio pour améliorer leurs compétences et leurs pratiques dans leurs domaines respectifs. Cela peut inclure des formations techniques sur les différentes étapes de production, l'utilisation d'outils et de techniques spécifiques, la gestion de la qualité, la certification, ainsi que des conseils sur la commercialisation et le marketing de leurs produits.

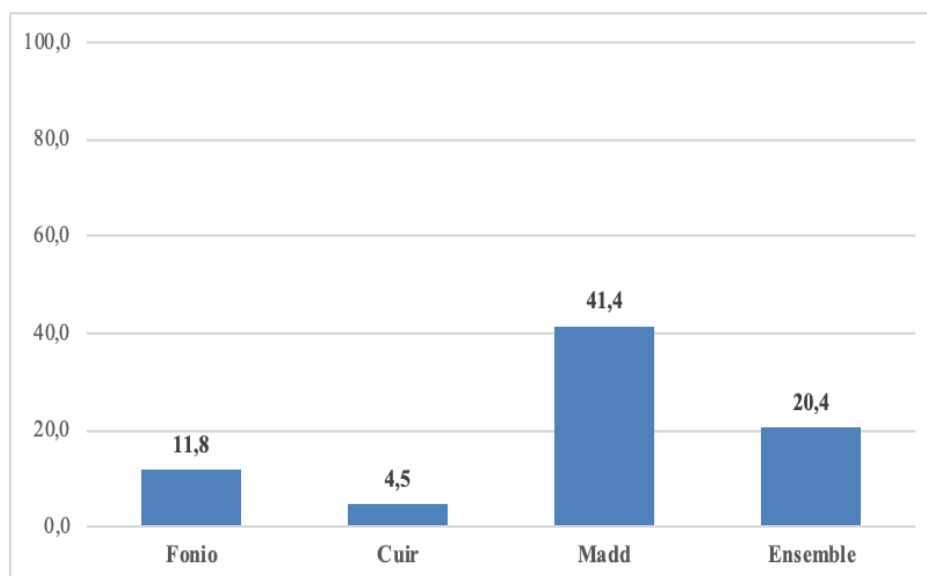
Une analyse des données révèle que le taux d'encadrement des acteurs des trois filières par des structures techniques ou de développement est relativement faible. Parmi l'ensemble des acteurs interrogés, seulement 20,4% déclarent avoir bénéficié d'un encadrement (Figure 16). Il est important de noter que l'encadrement peut revêtir différentes formes, telles que des programmes de formation, du mentorat ou des conseils techniques.

La filière Maad se distingue en étant celle qui a bénéficié le plus de l'encadrement, avec 41,4% des acteurs interrogés déclarant en avoir bénéficié. Cela peut indiquer une attention particulière accordée au développement des compétences et à l'accompagnement des acteurs de cette filière.

En revanche, les acteurs de la filière Fonio sont beaucoup moins nombreux à bénéficier d'un encadrement, avec seulement 11,8% d'entre eux indiquant en avoir bénéficié. Cette situation souligne un besoin potentiel d'améliorer les initiatives d'encadrement dans cette filière afin de soutenir le développement des acteurs.

La filière Cuir présente le taux d'encadrement le plus faible, avec seulement 4,5% de ses acteurs déclarant avoir bénéficié d'un encadrement. Cette donnée suggère un manque d'accompagnement technique ou de développement au sein de la filière Cuir, ce qui pourrait limiter les opportunités de croissance et d'innovation pour les acteurs concernés.

Figure 16 : Proportion d'acteurs encadrés par une structure technique ou de développement (%)

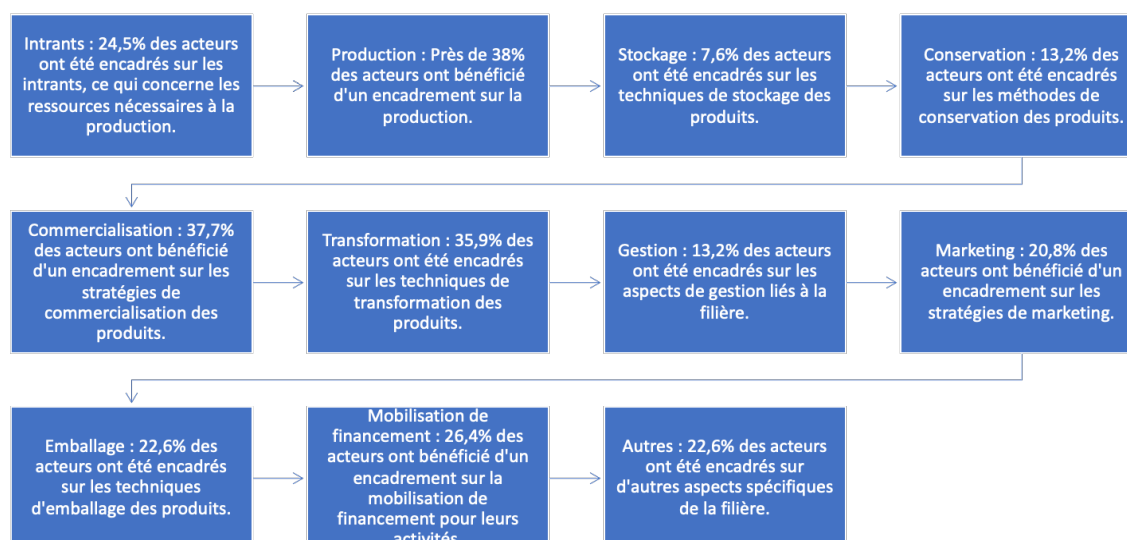


Source : LARTES-IFAN (2024)

L'analyse des données révèle des informations intéressantes sur le taux d'encadrement des acteurs dans les filières Maad, Fonio et Cuir.

La filière Maad se distingue en étant celle dont les acteurs ont le plus bénéficié d'un encadrement par une structure technique ou de développement, avec 41,4% des effectifs interrogés déclarant en avoir bénéficié. Parmi les acteurs encadrés, voici la répartition pour les différentes activités :

Figure 17 : Répartition selon le domaine d'encadrement (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

En effet, les formations ainsi que l'accompagnement des acteurs, en particulier les jeunes et les femmes leur permettent de développer leurs organisations. Les structures mentionnées comme le 2E, le 3FPT, la DER et l'ANCAR interviennent dans ce processus en offrant des formations, des financements, du matériel, des intrants et des conseils pertinents pour soutenir le développement des activités entrepreneuriales comme le souligne cette productrice transformatrice de Maad à Ziguinchor.

« Pour le 2 E, il nous donne des apprenants qui à la suite des formations pourront mettre en place leurs propres entreprises. 3FPT, ils forment les jeunes et les femmes. Après l'accompagnement, ils te donnent des matériels, des intrants et des blouses. Pour le DER, ils accompagnent à partir des financements dès fois aussi, ils donnent des matériels ou une unité ou bien des séchoirs. ANCAR intervient dans les formations et nous donne des partenaires. Ils offrent beaucoup de choses ». **(productrice de Maad, transformatrice, Ziguinchor).**

Toutefois, dans la filière Maad, il est important de noter que l'accès à l'agrément peut constituer un obstacle financier pour de nombreux entrepreneurs.

En effet, il semble avoir des défis concernant l'obtention de l'agrément pour formaliser une activité, malgré l'absence de difficultés lors de la formalisation en elle-même. Dans ce cas, il est mentionné que certaines structures demandent des montants exorbitants aux acteurs pour fournir la formation nécessaire et faciliter l'obtention de l'agrément, comme indiqué par cette transformatrice de Maad à Ziguinchor.

« Il n'y a pas eu de difficultés lors de la formalisation mais c'est pour avoir l'agrément qui pose problème. On avait demandé aux 3FPT pour l'agrément mais ils nous ont dit de donner 500.000fr pour qu'on ait la formation et obtenir l'agrément ». **(Transformatrice de Maad, Ziguinchor).**

En ce qui concerne la filière Fonio, le taux d'encadrement des acteurs est beaucoup plus faible, avec seulement 11,8% des effectifs interrogés déclarant en avoir bénéficié. Voici la répartition de l'encadrement pour chaque activité :

Figure 18 : Répartition selon le domaine d'encadrement selon la filière (%)

Intrants : 50,0% des acteurs ont été encadrés sur les intrants, c'est-à-dire les ressources nécessaires à la production.

Production : Près de 41% des acteurs ont bénéficié d'un encadrement sur la production de Fonio.

Transformation : 31,8% des acteurs ont été encadrés sur les techniques de transformation du Fonio.

Stockage : 9,1% des acteurs ont été encadrés sur les méthodes de stockage des produits.

Conservation, commercialisation, marketing et emballage : Les pourcentages indiqués (4,6%) pour ces activités sont relativement faibles, ce qui suggère un besoin d'amélioration de l'encadrement dans ces domaines.

Le Tableau 6 fournit une analyse détaillée de la répartition des acteurs des filières selon les différents maillons de la chaîne sur lesquels ils sont encadrés, en mettant en lumière les pourcentages respectifs pour chaque filière. Le maillon prédominant pour l'encadrement des acteurs dans l'ensemble de la filière, avec des chiffres variant de 37,7% dans la filière Maad à 66,7% dans la filière Cuir. Ces chiffres assez élevés soulignent l'accent mis par les organisations encadrants sur cette étape dans le processus global des filières. Cependant, des disparités significatives sont observées entre les filières : par exemple, la filière Cuir affiche des encadrements assez populaires dans plusieurs maillons. Hors production, il s'agit des pourcentages élevés dans le marketing et la gestion, atteignant chacun 66,7%. En revanche, la filière Maad se distingue par son implication notable dans la mobilisation de financement, avec un pourcentage remarquable de 26,4%. En outre, la moitié des acteurs du Fonio ont eu un encadrement sur l'utilisation des intrants.

Tableau 6 : Répartition selon le maillon de la filière sur lequel les acteurs sont encadrés (%)*

	Fonio	Cuir	Maad
Production	40,9	66,7	37,7
Commercialisation	4,6	33,3	37,7
Transformation	31,8	33,3	35,9
Mobilisation de financement	9,1	0,0	26,4
Intrants	50,0	0,0	24,5
Emballage	4,6	0,0	22,6
Marketing	4,6	66,7	20,8
Conservation	4,6	0,0	13,2
Gestion	9,1	66,7	13,2
Stockage	9,1	0,0	7,6
Autres	0,0	0,0	22,6

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

Par ailleurs, il est également mentionné le manque de sensibilisation et de structuration au sein des productrices de Maad, ce qui entrave leur accès à des financements et à des partenariats potentiels. Il est préoccupant de constater qu'elles ne disposent pas de documents administratifs tels que les papiers d'association ou du GIE, ce qui pourrait compromettre sérieusement leurs chances de recevoir un soutien financier de la part des banques et des partenaires.

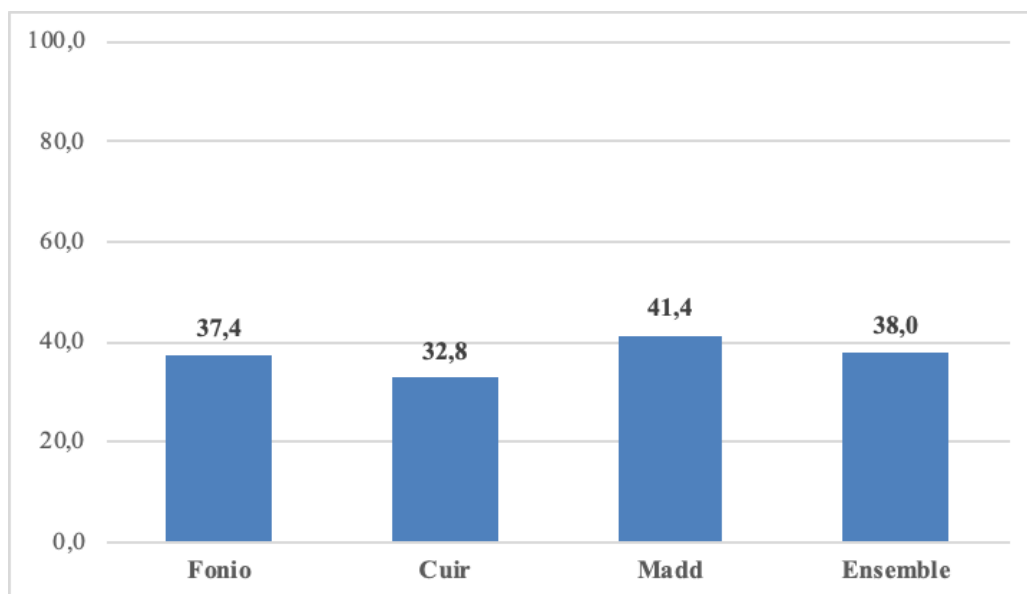
« Les productrices n'y connaissent rien et ne sont même pas organisées, et n'ont pas de papiers. Elles réclament haut et fort qu'elles ont des GIE mais si tu leur dis donne-moi tes papiers de ton association, de ton GIE, elles disent qu'elles n'en ont pas. Mais c'est grave mais elles ne pourront pas avoir de financement. Les banques, les partenaires exigent beaucoup. Si tu as un partenaire, la première des choses qu'il te demande est si tu as un récépissé et là où tu veux construire ton unité s'il a des papiers. Ya des gens qui ont construit des unités dans des parcelles qui ne leur appartiennent pas. » (Présidente filière Maad, Bignona).

5.2.3 Partenariat

La Figure 19 montre que les différents acteurs, quelle que soit la filière, ont tous un niveau d'engagement significatif dans la collaboration avec des partenaires, avec des pourcentages relativement proches les uns des autres. En effet, il ressort clairement que le pourcentage le plus

élevé d'acteurs ayant travaillé avec des partenaires relève de la filière Maad avec 41,4 %. Viennent ensuite ceux de la filière Fonio (37,4%) et la filière Cuir (32,8%).

Figure 19 : Proportion des acteurs ayant travaillé avec des partenaires (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Les acteurs des filières Cuir, Fonio et Maad collaborent avec leurs partenaires sur divers aspects des filières. Globalement, la production (36,6%), la gestion des intrants (34,5%) et la transformation (29,7%) ressortent comme des aspects phares de collaboration (Tableau 7). La filière Maad se distingue par le travail des acteurs avec leurs partenaires sur presque tous les aspects mais majoritairement dans la mobilisation de financement (28,3%) et la transformation (52,8%), tandis que le Fonio montre une prédominance uniquement dans les intrants (35,7%) et la production (41,4%). De plus, le Cuir démontre une concentration notable dans la transformation (27,3%) et la commercialisation (22,7%).

Tableau 7 : Répartition selon les aspects sur lesquels les acteurs ont travaillé avec les partenaires (%)*

	Fonio	Cuir	Maad	Ensemble
Production	41,4	22,7	35,9	36,6
Intrants	35,7	9,1	43,4	34,5
Transformation	12,9	27,3	52,8	29,7
Commercialisation	7,1	22,7	35,9	20,0
Mobilisation de financement	4,3	0,0	28,3	12,4
Emballage	2,9	9,1	24,5	11,7
Gestion	2,9	4,6	20,8	9,7
Stockage	5,7	9,1	13,2	9,0
Conservation	1,4	13,6	15,1	8,3
Marketing	2,9	18,2	7,6	6,9
Autres	7,1	0,0	18,9	10,3

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

Les acteurs au niveau local sont conscients du fait que seule la transformation des produits peut permettre d’atteindre les objectifs de la cohérence d’une chaîne de valeur. Toutefois, la transformation reste un grand défi, du fait principalement des contraintes liées à la mécanisation, à l’organisation managériale et aux circuits d’écoulement des produits.

On mise sur la transformation parce que c’est ça l’objectif de l’agriculture, la consommation locale. Si on ne peut pas transformer, il n’y aura pas de consommation locale. On transforme le Fonio et on donne maintenant à d’autres personnes qui font la commercialisation. Nous voulons quand même respecter la consommation locale chez nous ; raison pour laquelle nous demandons toujours des matériels de transformations pour pouvoir arriver à cet objectif (Homme, producteur de Fonio, Goudiry).

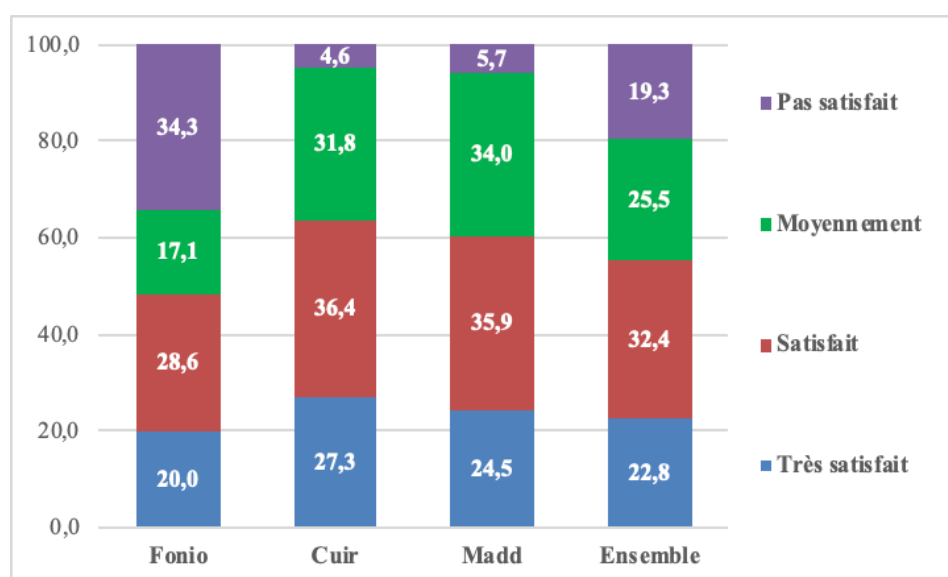
L'analyse du niveau de satisfaction des acteurs vis-à-vis des travaux réalisés avec leurs partenaires révèle des résultats significatifs (Figure 20). Globalement, on constate que la majorité des acteurs (80,7%) expriment une appréciation positive, tandis qu'une minorité (19,3%) exprime une insatisfaction. Parmi les acteurs satisfaits, certains se déclarent très satisfaits (22,8%), d'autres satisfaits (32,4%) et certains moyennement satisfaits (25,5%).

Dans la filière Cuir, on observe le taux de satisfaction le plus élevé, avec 95,4% des acteurs qui expriment une satisfaction. Parmi eux, 27,3% se disent très satisfaits, 36,4% satisfaits et 31,8% moyennement satisfaits. Seuls 4,6% des acteurs de cette filière expriment une insatisfaction.

La filière Maad connaît également un taux élevé de satisfaction, estimé à 93,3%. Parmi les acteurs interrogés, 24,5% déclarent être très satisfaits, 35,9% satisfaits et 34,0% moyennement satisfaits. En revanche, 5,7% des acteurs de cette filière expriment une insatisfaction.

En ce qui concerne la filière Fonio, on observe le taux le plus élevé (34,3%) d'acteurs exprimant une insatisfaction. Cependant, la majorité des acteurs de cette filière (65,7%) déclarent être au moins satisfaits. Parmi eux, 20% se disent très satisfaits, 28,6% satisfaits et 17,1% moyennement satisfaits.

Figure 20 : Répartition selon le niveau de satisfaction de ces travaux (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

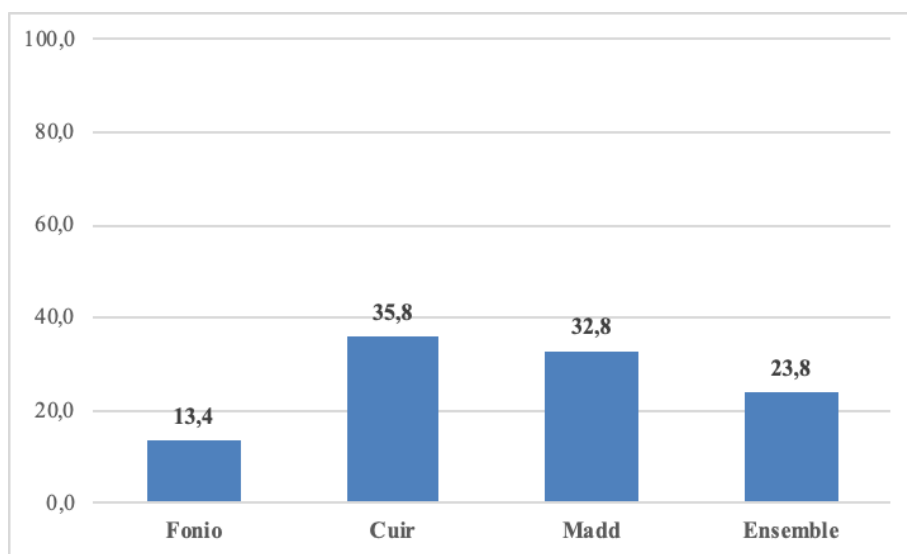
5.2.4 Accès au crédit

L'analyse des données révèle un taux très faible d'acteurs ayant accès au crédit. Seulement 23,8% des acteurs interrogés déclarent y avoir accès (Figure 21). En examinant les chiffres spécifiques pour chaque filière, nous constatons les variations suivantes :

Parmi les acteurs de la filière Cuir, 35,8% d'entre eux ont accès au crédit. Cela indique une proportion relativement plus élevée comparée aux autres filières. Il est important de noter que la filière Cuir peut bénéficier de l'accès au crédit pour financer des investissements en équipements, matières premières, et d'autres besoins spécifiques à cette industrie.

Dans la filière Maad, 32,8% des acteurs interrogés déclarent avoir accès au crédit. Bien que ce taux soit supérieur à celui de la filière Fonio, il demeure relativement bas. L'accès au crédit peut jouer un rôle crucial dans le développement des activités liées à la filière Maad, notamment pour investir dans la production, la commercialisation, la transformation, et d'autres aspects de la chaîne de valeur.

Figure 21 : Proportion des acteurs ayant accès au crédit (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Les acteurs qui contractent des crédits le font principalement pour investir respectivement dans l'achat d'équipements (47,3%), des activités productives (44%) et dans l'acquisition d'intrants (34,1%). Il y en a aussi qui l'utilisent pour la main-d'œuvre (19,8%), la consommation (12,1%), le transport (12,1%) et pour le logement (1,1%) comme le montre le Tableau 8.

L'analyse des utilisations des crédits dans les différentes filières révèle des tendances intéressantes. Dans la filière Fonio, les acteurs utilisent principalement les crédits pour l'achat

d'intrants (48%) tels que les semences, les engrais, etc., et pour l'acquisition d'équipements (48%) nécessaires à la production. De plus, une part significative des crédits est également utilisée pour les activités productives (28%) et la main-d'œuvre (24%). Il y a aussi ceux qui les utilisent pour leur consommation (12%).

Dans la filière Cuir, les crédits sont principalement utilisés pour l'acquisition d'équipements (91,7%). Cela est compréhensible compte tenu de la nature de cette industrie, où l'utilisation d'équipements spécialisés est essentielle dans le processus de production. Les acteurs de la filière allouent également une part importante des crédits aux activités productives (37,5%) et à la consommation (20,8%). Il est intéressant de noter que le transport (20,8%) et la main-d'œuvre (16,7%) sont également des utilisations significatives des crédits dans cette filière, ce qui peut être lié aux besoins de déplacement des matières premières et des produits finis, ainsi qu'à la nécessité de main-d'œuvre qualifiée.

Dans la filière Maad, les crédits sont principalement utilisés pour des activités productives (57,1%) telles que l'investissement dans les infrastructures de production et l'amélioration des techniques de transformation. Les intrants (38,1%) et les équipements (21,4%) sont également des utilisations importantes des crédits dans cette filière, ce qui peut indiquer la volonté des acteurs de moderniser leurs pratiques et d'améliorer leur production. De plus, une petite partie des acteurs utilise principalement ses crédits pour la main-d'œuvre (19,1%), le transport (14,3%) la consommation (7,1%) et le logement (2,4%).

Tableau 8 : Répartition selon le type d'utilisation du crédit (%)*

	Fonio	Cuir	Maad	Ensemble
Équipements	48	91,7	21,4	47,3
Investissement activités productives	28	37,5	57,1	44,0
Intrants	48	12,5	38,1	34,1
Main d'œuvre	24	16,7	19,1	19,8
Consommation	12	20,8	7,1	12,1
Transport	0,0	20,8	14,3	12,1
Logement	0,0	0,0	2,4	1,1
Autres	6,7	3,9	7,7	6,5

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

L'inaccessibilité aux crédits peut être attribuée à plusieurs facteurs (Tableau 9). Il est souligné que 59,1% des acteurs interrogés ne connaissent pas les procédures d'acquisition de crédits. En effet, cela indique un manque de sensibilisation et d'information sur les possibilités de financement disponibles.

Environ 26,1% des acteurs interrogés mentionnent que le taux d'intérêt élevé est une barrière à l'accès au crédit. Des taux d'intérêt excessifs peuvent rendre les prêts peu abordables pour de nombreux acteurs, en particulier ceux qui ont des ressources financières limitées. De même, 19,6% des acteurs interrogés signalent l'absence d'une institution de crédit comme une raison de l'inaccessibilité aux crédits.

Le manque de garantie est mentionné comme un obstacle à l'obtention de crédits avec 16,5% des acteurs. Les institutions de crédit exigent souvent des garanties pour se prémunir contre le risque de non-remboursement. Les acteurs qui ne peuvent pas fournir de garanties adéquates peuvent avoir du mal à accéder aux crédits. Environ 8,9% des acteurs mentionnent que leurs besoins spécifiques ne sont pas pris en compte par les offres de crédit disponibles.

A cela s'ajoutent 5,8% d'acteurs qui indiquent un manque d'intérêt pour l'accès aux crédits. Cela est souvent dû à un manque de confiance dans le système de crédit, à des expériences négatives antérieures ou à une préférence pour d'autres sources de financement.

Parallèlement, environ 2,1% des acteurs mentionnent qu'ils ont déjà un crédit non remboursé, ce qui peut rendre difficile l'accès à de nouveaux crédits et environ 1% des acteurs citent le montant élevé d'épargne préalable comme un obstacle à l'obtention de crédits. Les institutions de crédit peuvent exiger des emprunteurs de constituer une épargne préalable pour démontrer leur capacité à rembourser.

De manière spécifique, dans la filière Fonio, il est observé un taux élevé de 76,5% des acteurs déclarant ne pas avoir accès au crédit en raison d'une méconnaissance du système. A cela s'ajoutent environ 31,5% des acteurs de la filière qui mentionnent l'absence d'une institution de crédit comme une barrière à l'accès au crédit. En effet, cette lacune dans l'infrastructure financière de la filière peut limiter les possibilités de financement.

En ce qui concerne la filière Cuir, il ressort une proportion élevée de 46,5% d'acteurs qui citent le taux d'intérêt élevé comme la principale raison de l'inaccessibilité au crédit. Ces taux d'intérêt

élevés peuvent rendre les prêts peu abordables et dissuader les acteurs d'emprunter. De même, environ 20,9% des acteurs de la filière Cuir mentionnent une méconnaissance du système comme un obstacle à l'accès au crédit.

La filière Maad quant à elle enregistre environ 57% des acteurs citant le taux d'intérêt élevé comme la principale raison de l'inaccessibilité au crédit. Cela indique que les taux d'intérêt élevés constituent un obstacle majeur à l'accès aux financements également dans cette filière. Environ 45,4% des acteurs de la filière Maad mentionnent une méconnaissance du système comme un obstacle à l'accès au crédit.

Tableau 9 : Répartition selon la raison de non accès au crédit (%)*

	Fonio	Cuir	Maad	Ensemble
Méconnaissance du système	76,5	20,9	45,4	59,1
Taux d'intérêt élevé	4,3	46,5	57,0	26,1
Absence d'une institution de crédit	31,5	11,6	1,2	19,6
Manque de garantie	7,4	16,3	33,7	16,5
Non couverture des besoins	0,6	20,9	18,6	8,9
Pas intéressé.e	3,1	4,7	11,6	5,8
Crédit non remboursé	0,0	2,3	5,8	2,1
Montant épargne préalable élevé	0,6	2,3	1,2	1,0
Autres	3,1	0,0	12,8	5,5

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

Il est également important de noter que certaines raisons communes à toutes les filières sont mentionnées dans les trois analyses, notamment le manque de garantie, la non-couverture des besoins, le désintéressement, les crédits non remboursés, l'absence d'une institution de crédit et le montant élevé d'épargne préalable. Ces raisons peuvent être abordées par le biais de mesures transversales visant à renforcer les infrastructures financières, à améliorer l'éducation financière, à développer des mécanismes de garantie adaptés et à concevoir des produits de crédit adaptés aux besoins spécifiques de chaque filière.

« Il y a des prêts qui sont destinés à l'agriculture en générale, qui sont octroyés par le crédit mutuel. Chaque année, le Crédit mutuel dépose cinquante millions pour l'agriculture mais la caution qu'ils demandent est élevée pour les agriculteurs. Le taux d'intérêt est très élevé. Un producteur qui est en train de se débrouiller avec ses maigres moyens et qui vient te demander dix mille francs, tu lui dis que tu vas payer sept pourcents. Mais on n'a pas cet argent car on ne travaille pas pour eux et si tu prends cette somme, tu deviendras leur esclave. Raison pour laquelle tous les ans, ils gardent toujours les cinquante millions dans leur caisse parce que le taux d'intérêt n'arrange pas les acteurs. C'est ça la cause. » **(Producteur de Fonio, président de groupement, Goudiry).**

Ces mesures contribueront à faciliter l'accès aux crédits et à soutenir le développement économique des filières concernées.

5.3 Production et conservation des produits

La production et la conservation des produits sont des aspects essentiels dans les filières étudiées, particulièrement le Fonio et le Maad. Dans cette partie, les résultats mettent en évidence les conditions et moyens de production, le stockage des produits ainsi que les innovations développées par les acteurs.

5.3.1 Conditions et moyens de production

Globalement, les acteurs semblent utiliser une combinaison de moyens de transport motorisés et non motorisés en fonction du type de produit et des besoins logistiques de chaque filière (Tableau 10). Ceci ne concerne qu'une faible proportion des acteurs, car plus de trois quarts (75,1%) de ces derniers ont déclaré ne disposer d'aucun moyen de transport. Cette proportion étant beaucoup plus élevée dans la filière Maad (83,9%) que dans celle du Fonio (66,0%). Les acteurs de la filière Fonio utilisent principalement des charrettes (12,9%), des vélos (17,2%) et des motos (7,7%). Dans le cas du Cuir, les acteurs utilisent plus des motos (15,4%) et des voitures (7,7%). Pour les acteurs du Maad, ils se déplacent également plus en moto (8,6%) et en voiture (4,8%).

Tableau 10 : Répartition selon les moyens de transport (%)*

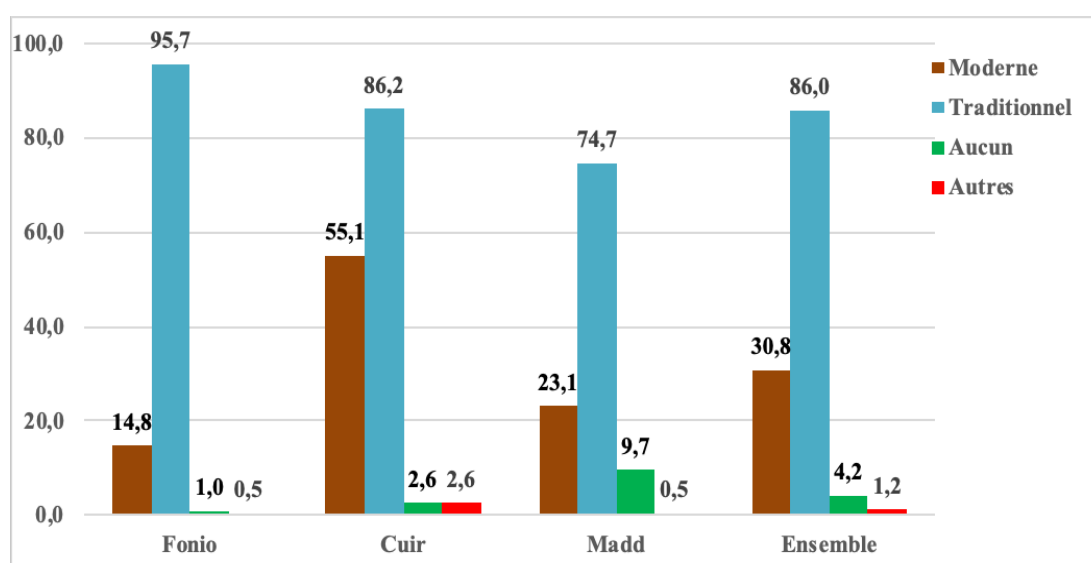
	Aucun	Moto	Vélo	Charrette	Voiture	Autres
Fonio	66,0	7,7	17,2	12,9	2,9	28,7
Cuir	76,5	15,4	3,6	1,5	7,7	14,4
Maad	83,9	8,6	2,7	1,1	4,8	5,4
Ensemble	75,1	10,5	8,1	5,4	5,1	16,6

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

Les outils traditionnels sont les plus largement utilisés, représentant 86,0% des moyens de production des acteurs toutes filières confondues (Figure 22). La filière Fonio montre une prédominance de l'utilisation de moyens de production traditionnels (95,7%), suivis des filières Cuir (86,2%) et Maad (74,7%). En revanche, l'utilisation de moyens de production modernes varie entre les filières, avec la filière Cuir montrant le pourcentage le plus élevé (55,1%), suivi de la filière Maad (23,1%) et du Fonio (14,8%).

Figure 22 : Répartition selon les moyens de production (%)*



**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

5.3.2 Stockage des produits

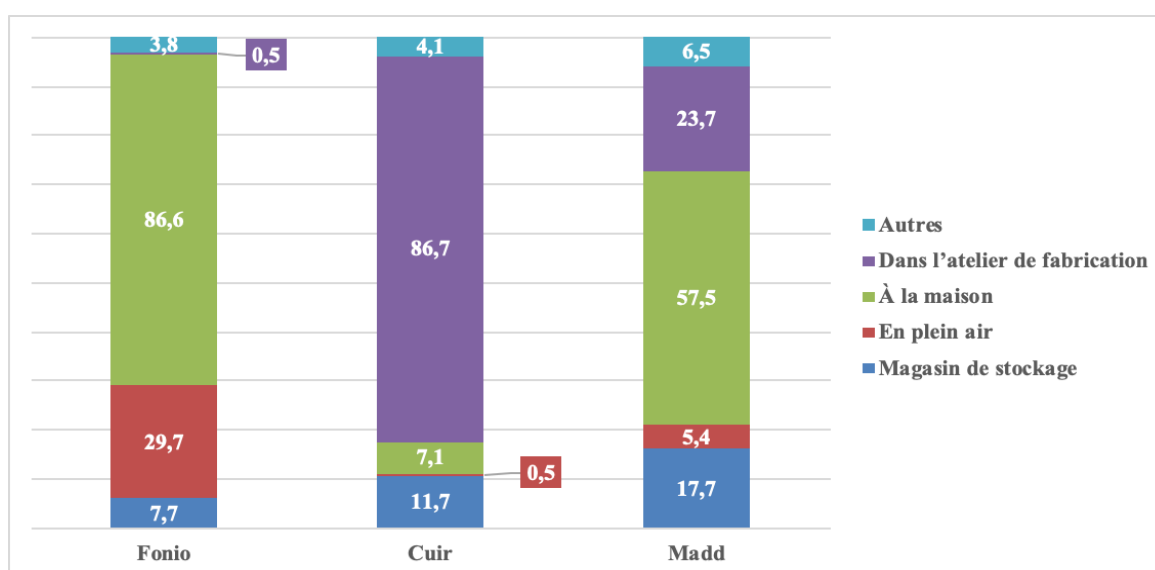
La Figure 23 présente les méthodes de stockage et de conservation des produits, ventilées par filière. Les pratiques de stockage et de conservation varient considérablement selon les filières. La filière Maad se distingue par une forte préférence pour le stockage à domicile, représentant 57,5% des répondants, tandis que le Cuir privilégie davantage les magasins de stockage (11,7%) et les ateliers de fabrication (86,7%). Pour le Fonio, le stockage en plein air est courant, avec 29,7%. D'autres méthodes de stockage, y compris dans l'atelier de fabrication et d'autres non spécifiées, sont également mentionnées.

Dans la filière du Fonio, le stockage à domicile est courant, ce qui peut s'expliquer par des pratiques traditionnelles et la petite échelle de production du Fonio, facilement gérable à

domicile. Le stockage en plein air est également pratiqué pour une meilleure conservation et pour éviter la fermentation. D'autres moyens de stockage, comme les magasins de stockage dédiés, sont moins utilisés dans cette filière. Il est possible que dans la filière du Cuir, l'utilisation importante des magasins de stockage et des ateliers de fabrication soit motivée par la nécessité de protéger les matières premières et les produits finis dans un environnement contrôlé, surtout en raison des caractéristiques spécifiques du Cuir. Cette préférence peut également suggérer une utilisation de ces installations pour des stocks à plus grande échelle ou pour des produits finis nécessitant un espace de stockage spécialisé. Dans la filière Maad, le stockage à domicile peut s'expliquer par la nature souvent artisanale de sa production, qui peut être gérée à domicile. En revanche, le stockage dans des magasins dédiés peut refléter une transition vers des pratiques de stockage plus professionnelles au sein de cette filière.

Il est important de noter que les choix de stockage peuvent être influencés par divers facteurs tels que la nature de la production, les infrastructures disponibles, les pratiques traditionnelles et les préférences individuelles des acteurs.

Figure 23 : Répartition selon les moyens de stockage et de conservation (%)*



Source : LARTES-IFAN (2024)

Ce verbatim mentionne l'importance de la transformation des produits locaux tels que le Maad pour les conserver, les utiliser de manière plus durable et les valoriser sur le plan économique. En effet, cette productrice de Maad souligne que la transformation du Maad permet de répondre à une surabondance par rapport à la demande, et offre la possibilité de les utiliser à la fois

localement et pour l'exportation. Cette approche favorise également le développement d'activités commerciales et économiques au niveau local.

« Mieux vaut la transformer pour la garder plus longtemps, la conserver et l'utiliser à bon escient. Si tu regardes bien, si on ne le fait pas, ça va se détériorer car y en a beaucoup, du coup la consommation, l'offre est supérieure à la demande donc, il faut chercher des moyens qui te permettront de conserver et d'en faire une utilisation à long terme. Non seulement l'utiliser en interne mais aussi en externe également ; la transformation permettra cela. C'est pourquoi la transformation est utile parce que si tu regardes les produits naturels qu'on transforme viennent d'ici, ils ne sont pas importés. Tout vient ici et puisque c'est abondant, on va certes consommer mais il faudra transformer si on veut que ça dure plus longtemps ; pouvoir l'utiliser et l'exporter en même temps et y mener des activités commerciales ». **(Femme, productrice de Maad, Ziguinchor).**

En somme, la production, le stockage et la transformation des produits locaux jouent un rôle crucial dans les différentes filières étudiées, telles que le Fonio, le Maad et le Cuir. Les acteurs impliqués dans ces filières utilisent une combinaison de moyens de transport pour la distribution des produits, mais certains rencontrent des défis liés au manque de moyens de transport appropriés. En ce qui concerne le stockage, les méthodes varient selon les filières, avec des pratiques telles que le stockage à domicile, dans l'atelier de fabrication et en plein air.

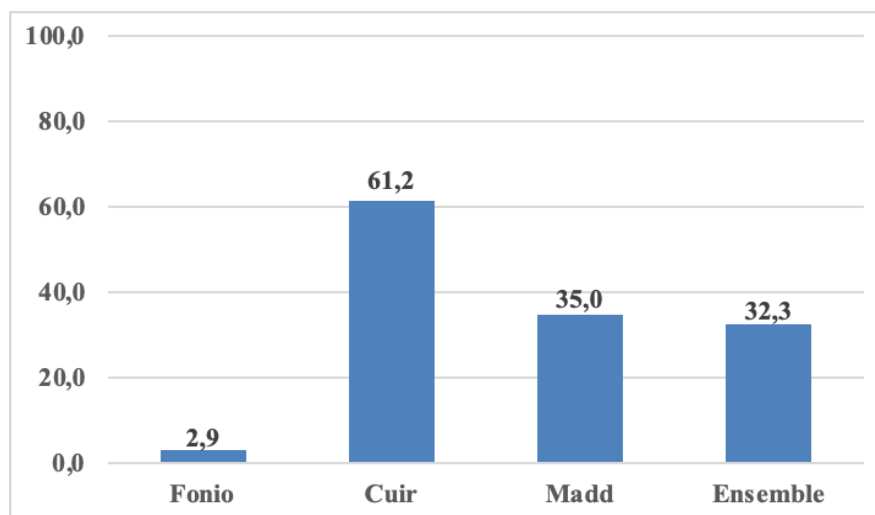
Par ailleurs, la transformation des produits locaux, comme le Maad, est essentielle pour assurer une utilisation optimale des ressources et répondre à la demande tout en ouvrant des opportunités pour le marché local et l'exportation. En transformant ces produits locaux, il est possible de les conserver plus longtemps, de les valoriser économiquement et de développer des activités commerciales durables.

5.3.3 Innovations techniques

Dans l'ensemble des filières, environ un tiers (32,3%) de tous les acteurs des filières confondues déclarent avoir développé des innovations entre 2019 et 2023 (Figure 24). La comparaison des niveaux d'innovation entre les filières révèle des disparités significatives. La filière Cuir se distingue par un niveau élevé d'innovation, avec au moins six acteurs sur dix ayant déclaré avoir développé une innovation au moins entre 2019 et 2023. Cette proportion élevée témoigne d'un milieu créatif et dynamique. En revanche, la filière Maad affiche un niveau modéré d'innovation avec un taux d'acteurs ayant réalisé une innovation de 35,0%. Ceci indique un certain engagement dans le développement de nouvelles idées malgré une proportion moins importante.

Enfin, la filière Fonio présente un niveau d'innovation faible (2,9%), soulignant un besoin potentiel de stimuler la créativité et l'exploration de nouvelles voies dans cette filière.

Figure 24 : Proportion d'acteurs ayant développé des innovations entre 2019 et 2023 (%)*



Source : LARTES-IFAN (2024)

Dans la filière Cuir, il est observé une approche stratégique axée sur l'innovation et l'adaptation aux besoins changeants du marché. La capacité de certains acteurs à développer de nouvelles idées est désignée comme un facteur clé de succès commercial. De même, l'utilisation des réseaux sociaux est mentionnée comme un moyen de promotion et d'expansion de la clientèle, comme indiqué par ce cordonnier.

« J'ai ouvert ma propre boutique petit à petit, j'ai commencé à exposer mes produits dans les réseaux sociaux comme imo et cela a vraiment facilité le travail. Aujourd'hui je ne me déplace plus, c'est les gens qui viennent vers moi et s'ils ne peuvent pas se déplacer, je leur propose des modèles parce que la plupart du temps c'est mes propres modèles que je propose et je m'assure que ça soit disponible en quantité. C'est comme ça que je travaille. Il peut arriver aussi que quelqu'un me propose ses modèles et qu'après la livraison je continue de travailler avec parce que le modèle m'intéresse. Donc je continue de travailler de cette façon jusqu'au moment où je vous parle ». (Homme, cordonnier, Ngaye).

Dans la filière Maad, des progrès sont prévus dans le domaine de la transformation mais également des emballages et des étiquettes. En effet, il s'agit de la mise en place de nouvelles technologique visant à améliorer le processus de transformation comme mentionné par cette femme qui donne l'exemple de la dépulpeuse qui permet de produire du jus de Maad avec plus de facilité et d'efficacité.

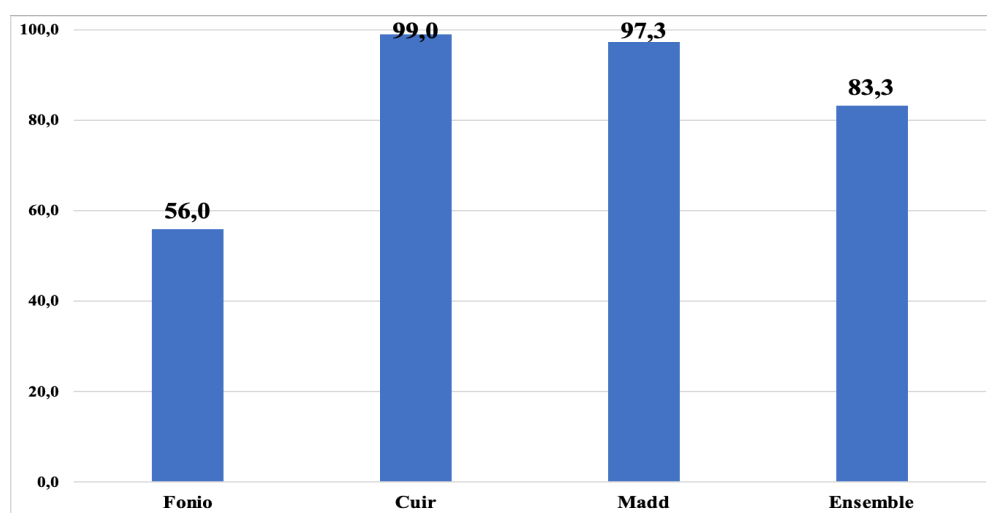
« Ce sont les bagages avec lesquels on travaille ; avec le courant et le solaire. Ce sont les nouvelles technologies comme la dépulpeuse qui permet d'avoir du Maad comme on veut. Elle enlève la noix et nous donne du jus. On ne l'a pas mais cette année on veut innover dans ça et dans les emballages et les étiquettes ». **(Femme, transformatrice de Maad, Ziguinchor).**

En somme, l'innovation et l'adaptation aux nouvelles technologies permettent aux acteurs des filières de rester compétitif sur le marché. En effet, les acteurs montrent une volonté d'innover et de s'adapter aux évolutions des filières en se penchant sur les avancées technologiques et en cherchant continuellement des moyens d'améliorer les processus de production.

5.4 Commercialisation des produits

Dans l'ensemble, plus de quatre cinquièmes (83,3%) des acteurs commercialisent une partie de leur production comme illustré à la Figure 25. Par ailleurs, il est observé des différences dans les habitudes de commercialisation entre les différentes filières. En effet, 56,0% des acteurs de la filière Fonio commercialisent une partie de leur production tandis que pour la filière Cuir, cette proportion est nettement plus élevée, atteignant 99,0%, suggérant une forte commercialisation de ce produit parmi les acteurs. De même, pour la filière Maad, la proportion est élevée (97,3%).

Figure 25 : Proportion d'acteurs commercialisant une partie de leur production (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

L'analyse de la répartition de la production selon les proportions destinées à la commercialisation montre des différences marquées entre les trois filières.

En moyenne, pour l'ensemble des filières, la majorité des acteurs (49,6%) commercialisent entre 75 et 95% de leur production tandis que plus d'un quart (25,7%) des acteurs commercialisent

jusqu'à 50% de leur production (Figure 26). Par ailleurs, 14,0% des acteurs allouent plus de 95% de leur production à la vente alors qu'une proportion relativement faible (10,7%) d'acteurs commercialisent entre 50 et 75% de leur production.

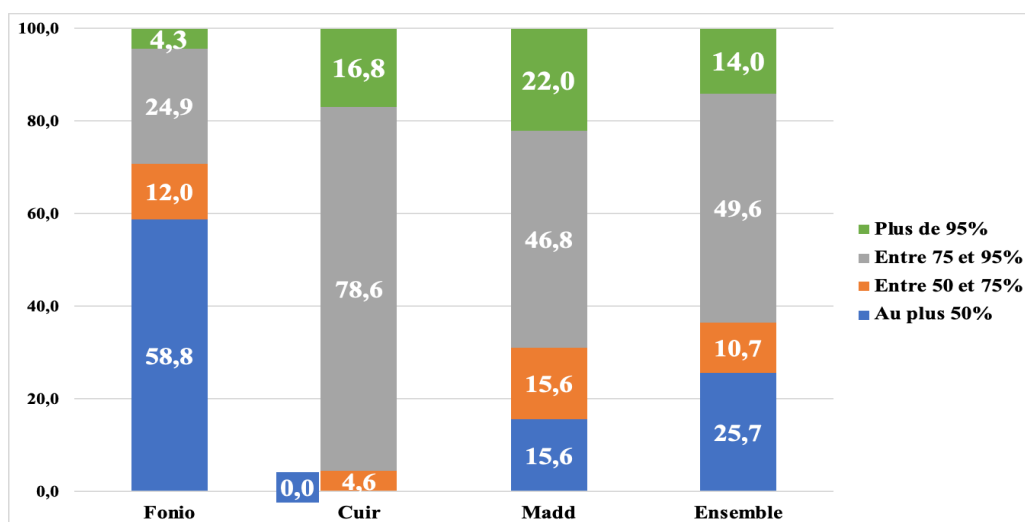
Concernant la filière Fonio, 58,8% des acteurs allouent jusqu'à 50% de leur récolte à la commercialisation. Une minorité relative (12,0%) d'acteurs commercialisent entre 50 et 75% de leur production. En revanche, une part non négligeable (24,9%) d'acteurs opte pour la commercialisation entre 75 et 95%, tandis qu'une fraction marginale (4,3%) destine plus de 95% de leur récolte à la vente.

En revanche, dans la filière Cuir, les tendances sont différentes de la filière Fonio. Aucun producteur (0,0%) n'alloue 50% ou moins de leur production à la commercialisation, suggérant une forte commercialisation de ce produit. Une majorité d'acteurs (78,6%) commercialisent entre 75 et 95% de leur production de Cuir, tandis que 16,8% des acteurs de Cuir destinent plus de 95% de leur production à la vente.

Pour le Maad, la situation présente un profil plus équilibré. La majorité des acteurs de Maad (46,8%) commercialisent entre 75 et 95% de leur production tandis que 22,0% des acteurs commercialisent plus de 95% de leur production de Maad. En outre, 15,6% des acteurs de Maad commercialisent jusqu'à 50% de leur production, tandis que la même proportion d'acteurs allouent entre 50% et 75% de leur production à la commercialisation.

Ces résultats mettent en évidence l'importance de comprendre les circuits de commercialisation propres à chaque filière et leurs implications sur les dynamiques des marchés.

Figure 26 : Proportion de la production destinée à la commercialisation (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

5.4.1 Circuits de commercialisation

L'analyse des principaux espaces de commercialisation des trois produits mettent en évidence l'importance des canaux traditionnels de commercialisation, tels que la vente sur commande, la vente à domicile et sur les marchés locaux, ainsi que l'émergence de nouveaux canaux de vente en ligne et sur les réseaux sociaux.

En effet, en moyenne, pour l'ensemble des produits, les principaux modes de commercialisation des produits sont la vente sur commande (53,0%) suivis de la vente à domicile (32,7%), la vente en ligne et sur les réseaux sociaux (27,6%), la vente à la boutique, la vente dans les marchés locaux (22,7%) et des foires (17,3%) comme illustré à la Figure 27.

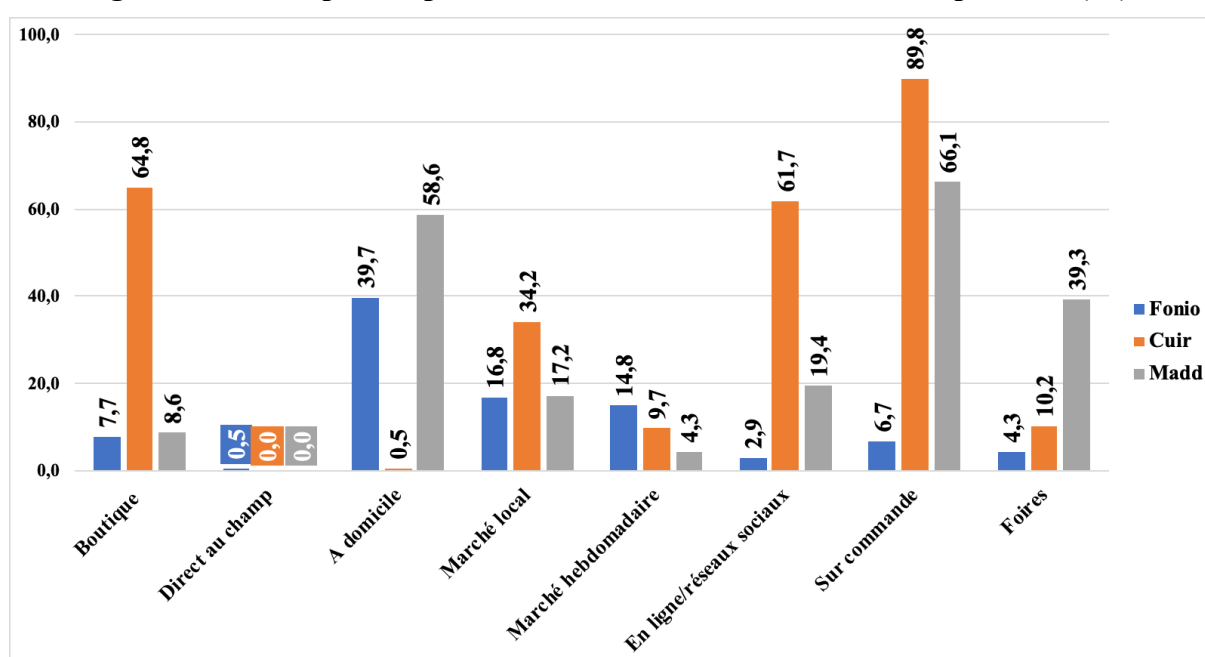
Pour le Fonio, les principales voies de commercialisation sont à domicile (39,7%), suivies par les marchés locaux (16,8%), les marchés hebdomadaires (14,8%) et les foires (6,7%). La boutique représente également une part non négligeable (7,7%) des ventes. En revanche, la vente directe au champ et en ligne/réseaux sociaux sont moins courantes, représentant respectivement 0,5% et 2,9%. Les autres modes de commercialisation, tels que la vente sur commande (6,7%) ont une présence relativement modeste.

Concernant le Cuir, la vente sur commande (89,8%) domine largement comme principal espace de commercialisation (64,8%), suivie de la vente en boutique (64,8%). La vente en ligne et sur les réseaux sociaux est également importante (61,7%). En revanche, la vente dans les marchés

locaux représente une part importante de 34,2% tandis que la vente dans les marchés hebdomadaires constitue 9,7%.

Pour le Maad, la commercialisation sur commande (66,1%) est la plus répandue suivie de la vente à domicile (58,6%) et dans les foires (39,3%). La vente en ligne et sur les réseaux sociaux (19,4%) ainsi que la vente dans les marchés locaux (17,2%) ont également une présence, bien que moins prononcée. La boutique, quant à elle, représente une part relativement faible (8,6%) des ventes dans la filière Maad.

Figure 27 : Principaux espaces/modes de commercialisation des produits (%)*



**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

La commercialisation est un enjeu majeur des trois produits. En fonction du produit, on se rend compte de l'utilisation qui en est faite. Par exemple, le cuir est tributaire de la commande à hauteur de 89,8%. Le Maad aussi suit la même logique, avec 66,1%. Aussi, le Cuir fait office de vitalité au niveau des boutiques (à 64,8%) et de la vente en ligne sur les réseaux sociaux (61,7%). En fonction de la clientèle ciblée et de leurs besoins, il peut être judicieux selon certains acteurs de sélectionner des produits spécifiques qui répondent à ces demandes. Ces acteurs prennent également en compte les tendances du marché et les préférences des clients pour optimiser la présentation des produits et maximiser les ventes lors des foires comme mentionné par ce cordonnier.

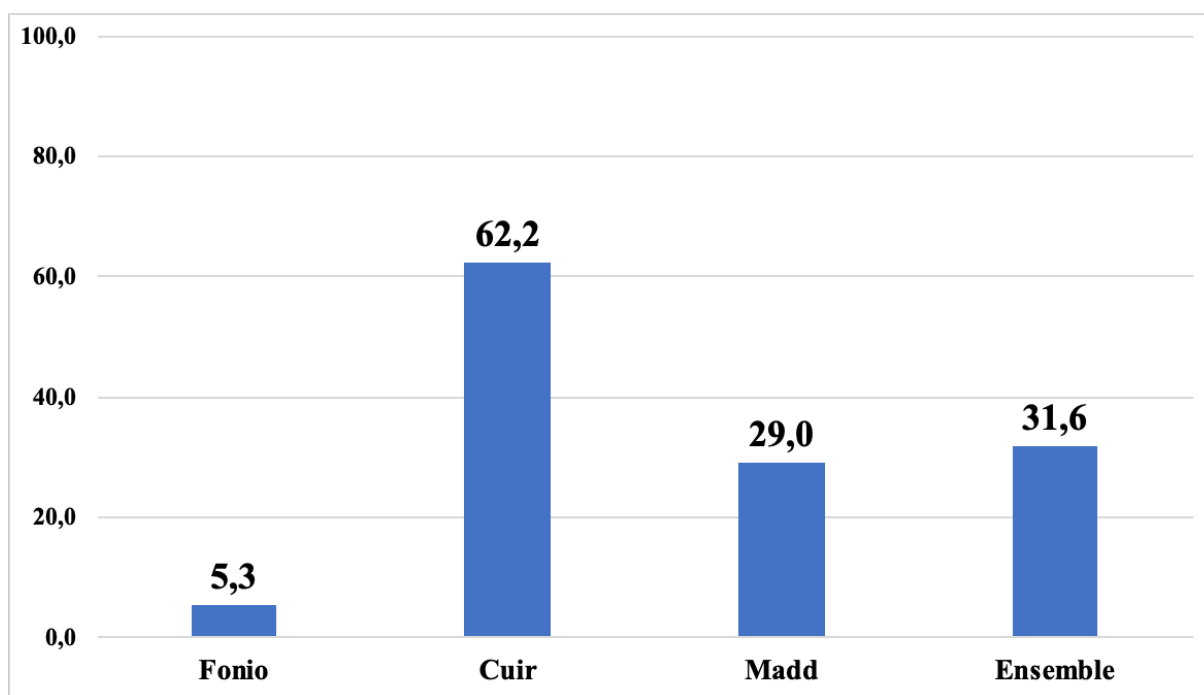
« En cas de foire, la coopérative collecte des produits, nous travaillons de sorte à pouvoir utiliser ce stock pour exposer à cette occasion. Pour le moment, lors des foires, la coopérative choisit parmi le stock disponible pour présenter au niveau des stands. A part la coopérative il y a une association et deux structures ne peuvent pas appartenir à la même localité et exercer la même chose ça serait une concurrence. Pour ça nous avons opté pour la coopérative en laissant l'association de côté ». (Cordonnier, Ngaye).

Par ailleurs, la vente en ligne ou à travers les réseaux sociaux permet aux acteurs d'atteindre un public plus large et d'offrir une commodité supplémentaire aux clients. Ce verbatim souligne en effet l'importance croissante des réseaux sociaux dans le domaine de la commercialisation et met en lumière la facilité et la portée de ces plateformes pour promouvoir efficacement des produits et attirer une clientèle diversifiée.

« Avec les réseaux sociaux il nous est plus facile de faire la commercialisation de nos produits et il faut le dire nous y trouvons notre compte. Avant la clientèle se déplaçaient pour venir vers nous mais aujourd'hui tu peux rien qu'avec ton téléphone poster ton produit et être vu par des gens de l'extérieur que tu ne connais pas et qui passe sa commande. Après la livraison se fait via les GP et autres. Chacun y trouve son compte. C'est vraiment une avancée dans la filière parce que les produits que tu vends à travers le commerce sur ta page Facebook ou Instagram s'écoulent vraiment bien. »

Globalement, pour l'ensemble des produits, 31,6% des acteurs exportent une partie de leur production (Figure 28). Par ailleurs, pour le Fonio, seulement 5,3% des acteurs exportent une partie de leur production. En revanche, pour le Cuir, cette proportion est nettement plus élevée, atteignant 62,2%, ce qui témoigne d'une forte orientation vers l'exportation dans cette filière. Concernant le Maad, 29,0% des acteurs exportent une partie de leur production. Ces résultats montrent des différences importantes dans les habitudes d'exportation entre les différents produits, avec une forte prédominance de l'exportation pour le Cuir, suivie par le Maad, tandis que le Fonio semble avoir une orientation plus axée sur le marché intérieur.

Figure 28 : Proportion d'exploitations exportant une partie de leur production (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

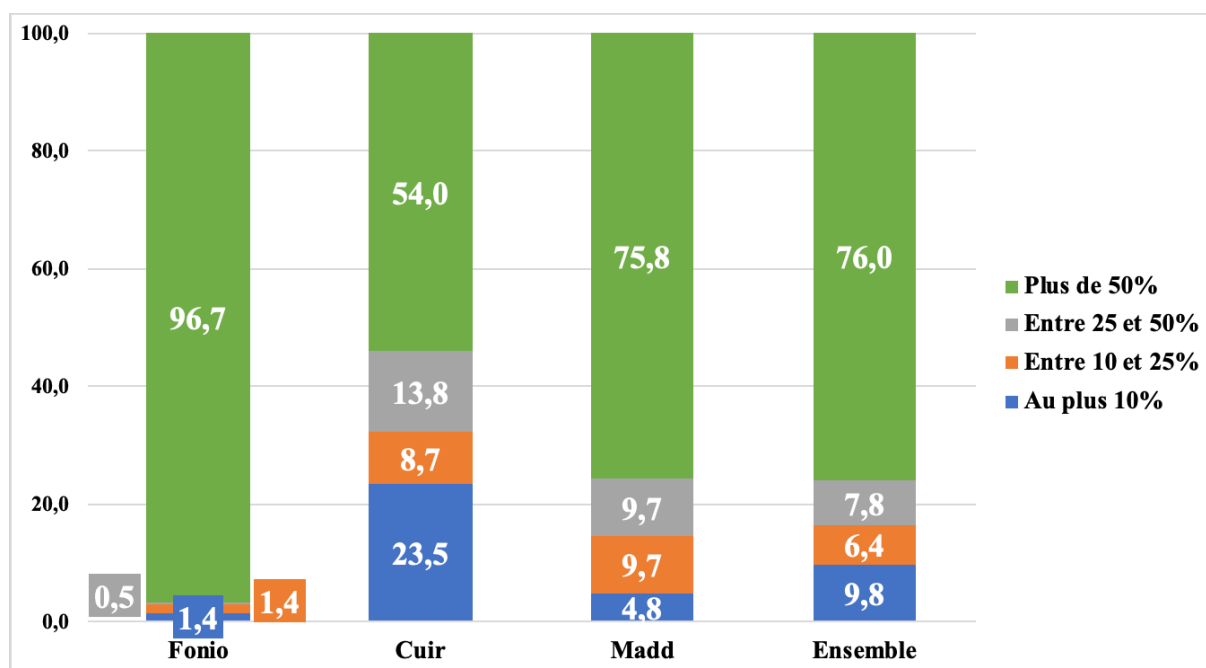
Globalement, la majorité des acteurs exportent plus de 50% de leur production quel que soit la filière. En moyenne, 76,0% des acteurs exportent plus de 50% de leur production, mettant ainsi en évidence une tendance marquée à l'exportation pour ces produits (Figure 29).

Concernant le Fonio, pour une majorité d'acteurs (96,7%), la part des exportations excède les 50% de la production soulignant une forte orientation vers les marchés internationaux pour ce produit. En revanche, les autres tranches révèlent des proportions relativement faibles de production exportée.

En ce qui concerne le Cuir, bien que moins prononcé que pour le Fonio, plus de la moitié des acteurs (54,0%) exportent plus de 50% de leur production. Dans les autres tranches, les pourcentages varient entre 8,7% et 13,8%, suggérant une participation modérée à l'exportation par rapport au Fonio.

Pour le Maad, une tendance similaire est observée au Cuir, avec une proportion importante d'acteurs (75,8%) qui exportent plus de 50% de leur production. Ces résultats soulignent l'importance des marchés internationaux pour ces produits.

Figure 29 : Proportion de la production destinée à l'exportation (%)



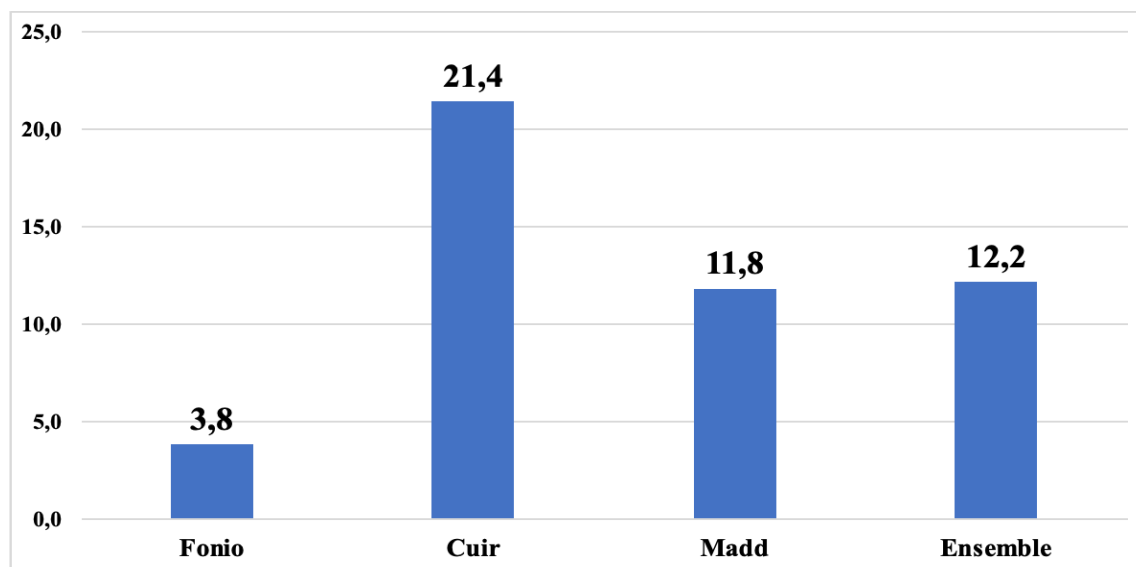
Source : LARTES-IFAN (2024)

L'analyse du réseau de partenaires des acteurs dans la chaîne de commercialisation révèle que dans l'ensemble, 12,2% des acteurs ont des partenaires dans la chaîne de commercialisation (Figure 30). Dans la filière Fonio, seul 3,8% des acteurs ont des partenaires dans la chaîne de commercialisation, suggérant que la plupart des acteurs de Fonio opèrent de manière indépendante dans la commercialisation de leur produit.

En revanche, pour le Cuir, la proportion est nettement plus élevée, atteignant 21,4%. Cela indique une présence plus marquée de partenaires dans la chaîne de commercialisation de ce produit, ce qui peut refléter une structure commerciale plus complexe ou des relations de travail spécifiques dans cette filière. Pour le Maad, la proportion des acteurs ayant des partenaires dans la chaîne de commercialisation s'élève à 11,8%, suggérant une présence modérée de partenaires dans la commercialisation de ce produit, bien que moins prononcée que pour le Cuir.

Ces résultats mettent en évidence des variations importantes dans les structures de commercialisation entre les différents produits, ce qui peut avoir des implications importantes en termes de distribution et de pouvoir économique au sein de la chaîne de valeur.

Figure 30 : Proportion d'acteurs ayant des partenaires dans la chaîne de commercialisation (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Globalement, la majorité des acteurs (61,1%) ont des partenaires nationaux dans leur chaîne de commercialisation, 12,5% travaillent avec des partenaires internationaux, et 26,4% ont des partenaires à la fois nationaux et internationaux ().

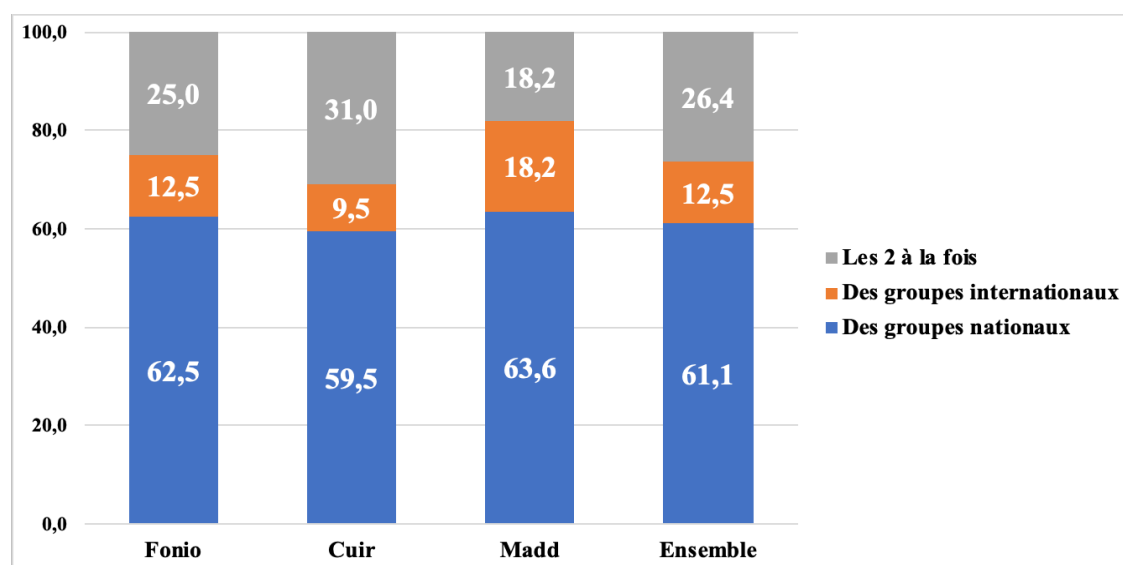
Dans la filière Fonio, la majorité des acteurs (62,5%) ont des partenaires dans la chaîne de commercialisation issus de groupes nationaux, tandis qu'une proportion moindre (12,5%) collabore avec des groupes internationaux. En outre, 25,0% des acteurs ont des partenaires à la fois nationaux et internationaux, indiquant une certaine diversification dans leurs relations commerciales.

Concernant le Cuir, les proportions sont similaires, avec 59,5% des acteurs ayant des partenaires nationaux, 9,5% travaillant avec des groupes internationaux, et 31% ayant des partenaires à la fois nationaux et internationaux, suggérant une structure de partenariat relativement équilibrée pour le Cuir, avec une présence marquée des deux types de partenaires.

Pour le Maad, la tendance est légèrement différente, avec une part majoritaire d'acteurs (63,6%) collaborant avec des partenaires nationaux, tandis qu'une proportion plus élevée (18,2%) travaille avec des partenaires internationaux par rapport aux autres produits. En outre, 18,2% des acteurs ont des partenaires à la fois nationaux et internationaux, témoignant d'une certaine complexité dans les relations commerciales de ce produit.

Ces résultats soulignent l'importance des partenariats, à la fois nationaux et internationaux, dans la commercialisation des trois produits, ainsi que la diversité des structures de partenariat selon les produits spécifiques.

Figure 31 : Types de partenaires dans la chaîne de commercialisation (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

5.4.2 Clientèle et réseau professionnel

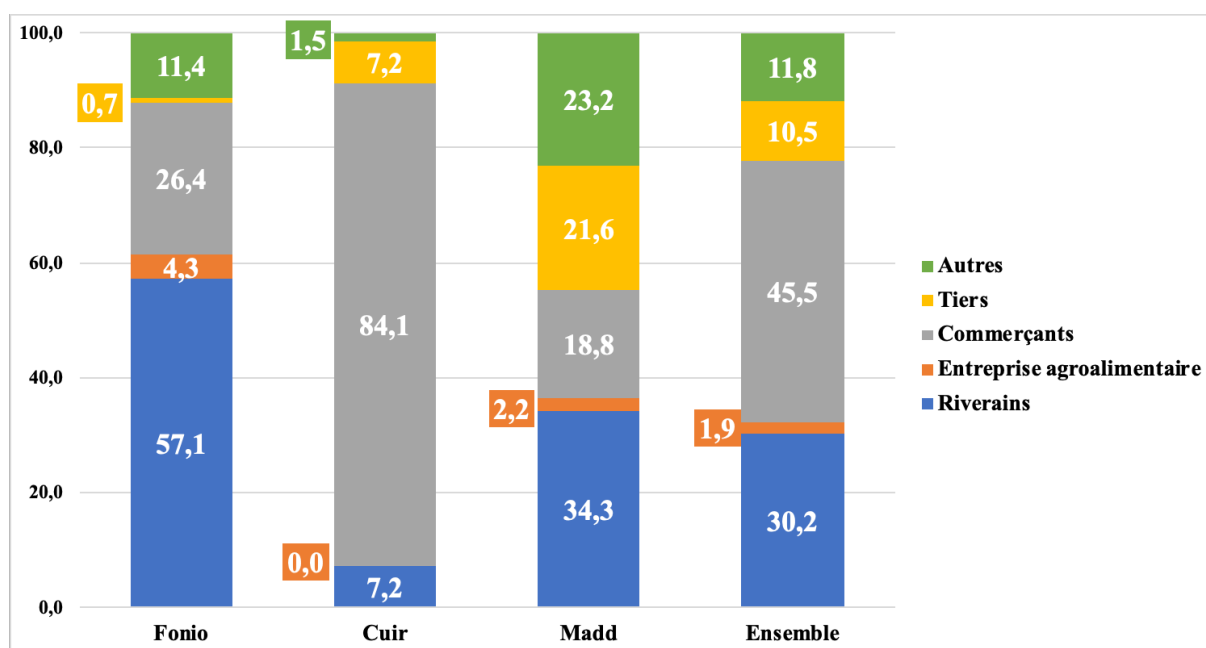
Dans l'ensemble, les principaux clients des acteurs sont les commerçants, les riverains et les tiers, représentant respectivement 45,5%, 30,2% et 10,5% des clients (Figure 32). Pour le Fonio, les riverains représentent le principal client, avec une proportion de 57,1%. Les commerçants viennent ensuite en deuxième position, avec 26,4%, suivis des autres types de clients, représentant respectivement 11,4%.

Concernant le Cuir, les commerçants sont les principaux clients, avec une part importante de 84,1%. Les riverains (7,2%) et les tiers (7,2%), bien que présents, représentent une proportion beaucoup plus faible. Les autres types de clients (1,5%) jouent des rôles plus mineurs dans la commercialisation du Cuir.

Pour le Maad, les riverains et les tiers sont les principaux clients, avec des proportions respectives de 34,3% et 21,6%. Les commerçants représentent également une part importante de 18,8%. Les autres types de clients contribuent également de manière importante à la commercialisation du Maad.

Par ailleurs, les entreprises agroalimentaires représentent une faible proportion des clients dans toutes les filières (4,3% dans la filière Fonio, 2,2% dans la filière Maad et 0,0% dans la filière Cuir).

Figure 32 : Principaux clients des acteurs (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Ce verbatim soulève des enjeux économiques liés à la production et à la commercialisation du Maad à Niaguis. La mention des "baanas-baanas" venant du Nord vers Saint-Louis met en lumière les inégalités de ressources et de moyens entre différents acteurs impliqués dans la filière du Maad. Ces grands exploitants disposant de moyens financiers importants ont un avantage concurrentiel sur les petits acteurs locaux, mettant ainsi en péril leurs activités.

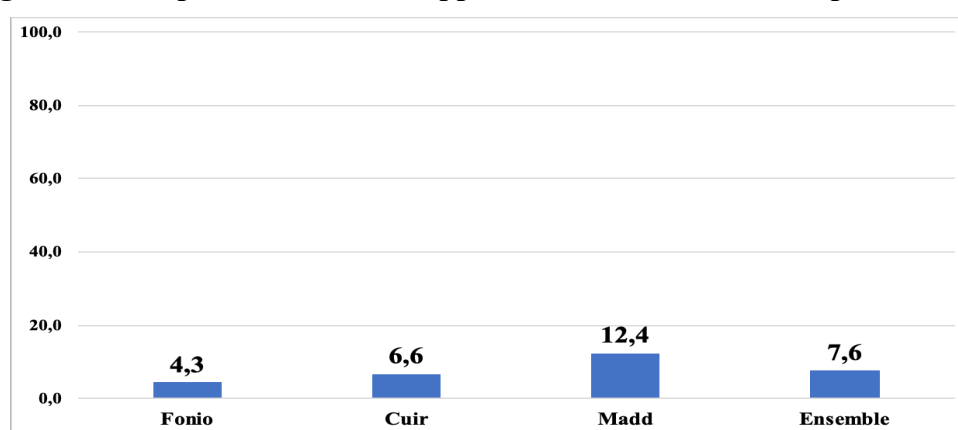
« Tu sais, y a des gens qui viennent avec de gros moyens comme les « baanas-baanas » qui nous viennent du Nord de Saint-Louis, ils viennent avec de gros camions, avec de gros moyens, s'ils arrivent dans un village où il y a beaucoup de Maad, ils achètent du riz et les distribuent aux villageois et leur disent telle période, on viendra acheter le Maad donc garder pour nous. Et nous qui n'avons pas ces moyens, on ne peut pas le faire. Donc, ils viennent à l'heure qu'ils veulent et coupent comme ils veulent. » (Femme, Productrice de Maad, Niaguis).

Globalement, une faible proportion d'acteurs (7,6%) sont membres d'un réseau interprofessionnel (Figure 33). Pour le Fonio, seulement 4,3% des acteurs font partie d'un réseau interprofessionnel. Cette proportion est légèrement plus élevée pour le Cuir, avec 6,6% des

acteurs impliqués dans de tels réseaux. En revanche, pour le Maad, cette proportion est la plus élevée, avec 12,4% des acteurs faisant partie d'un réseau interprofessionnel.

Ces résultats montrent une participation relativement faible des acteurs à de tels réseaux, ce qui peut avoir des implications sur leur accès aux ressources, aux informations et aux opportunités de marché. Les réseaux interprofessionnels peuvent jouer un rôle crucial dans le renforcement des capacités des acteurs et dans la promotion de pratiques agricoles durables, et une participation accrue pourrait potentiellement bénéficier à l'ensemble de la filière.

Figure 33 : Proportion d'acteurs appartenant à un réseau interprofessionnel



Source : LARTES-IFAN (2024)

Dans l'ensemble, les avantages à être membre d'un réseau interprofessionnel les plus couramment cités par les enquêtés sont l'accès à la formation (55,6%), la mise en réseau (35,6%) et l'accès au financement (35,6%) comme illustré au Tableau 11. L'accès aux marchés est également reconnu, bien que dans une moindre mesure, avec un pourcentage de 26,7%.

Dans la filière Fonio, les avantages les plus cités sont l'accès à la formation (66,7%) et la mise en réseau (22,2%). L'accès aux marchés n'est mentionné que par 11,1% des enquêtés, et aucun avantage n'est signalé concernant l'accès au financement. En ce qui concerne le Cuir, l'accès à la formation est également cité comme principal avantage (23,1%), suivi de l'accès aux marchés (7,7%). Aucun avantage n'est mentionné pour la mise en réseau ou l'accès au financement. Pour le Maad, les répondants mettent en avant plusieurs avantages, notamment l'accès à la formation (69,6%), la mise en réseau (60,9%) et l'accès aux marchés (60,9%). L'accès au financement est également mentionné par plus de la moitié des enquêtés (52,2%).

Ces résultats mettent en évidence l'importance perçue des réseaux interprofessionnels pour l'accès à la formation et aux opportunités de mise en réseau, tout en soulignant le besoin de renforcer l'accès aux marchés et au financement pour les acteurs membres de ces réseaux.

Tableau 11 : Principaux avantages des membres d'un réseau interprofessionnel selon les enquêtés (%)*

	Mise en réseau	Accès à la formation	Accès aux marchés	Accès au financement	Autres
Fonio	22,2	66,7	11,1	0,0	11,1
Cuir	0,0	23,1	7,7	0,0	69,2
Maad	60,9	69,6	60,9	52,2	4,4
Ensemble	35,6	55,6	35,6	26,7	24,4

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

5.4.3 Revenus tirés de la production et les pertes

Globalement le revenu annuel global varie de 50 000 FCFA à 7 500 000 FCFA. La moyenne globale est de 1 985 106 FCFA, avec une médiane de 612 500 FCFA (Tableau 12). Ces résultats mettent en évidence la variabilité des revenus.

Dans la filière Fonio, le revenu annuel varie de 50 000 FCFA à 5 000 000 FCFA. La moyenne s'élève à 458 550 FCFA, suggérant une certaine dispersion des revenus parmi les acteurs de Fonio. La médiane, quant à elle, est de 150 000 FCFA, ce qui indique que la moitié des acteurs gagnent moins que ce montant et l'autre moitié gagne plus. Pour le Cuir, le revenu annuel varie de 150 000 FCFA à 7 500 000 FCFA. La moyenne est plus élevée, à 4 435 177 FCFA, soulignant une dispersion importante des revenus dans cette filière. La médiane, à 4 800 000 FCFA, indique que la moitié des acteurs gagnent moins que ce montant et l'autre moitié gagne plus. Pour le Maad, le revenu annuel varie de 50 000 FCFA à 4 000 000 FCFA. La moyenne est de 577 774 FCFA, indiquant une dispersion relativement modérée des revenus parmi les acteurs de Maad. La médiane s'élève à 300 000 FCFA.

Tableau 12 : Statistique descriptives du revenu annuel global tiré de la production

	Minimum	Moyenne	Écart-type	Médiane	Maximum
Fonio	50 000	458 550	1 009 087	150 000	5 000 000
Cuir	150 000	4 435 177	1 865 605	4 800 000	7 500 000
Maad	50 000	577 774	695 430	300 000	4 000 000
Ensemble	50 000	1 985 106	2 305 930	612 500	7 500 000

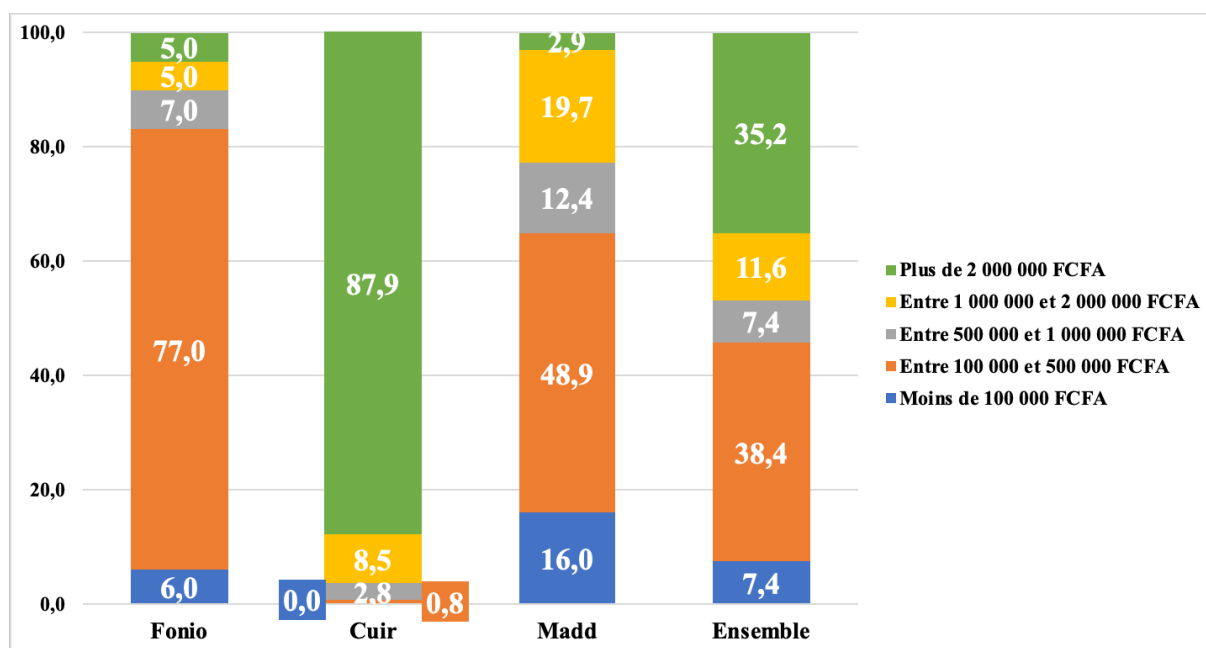
Source : LARTES-IFAN (2024)

En moyenne, pour l'ensemble des produits, une part importante des exploitations (38,4%) génère un revenu annuel global compris entre 100 000 et 500 000 FCFA (Figure 34). Toutefois, des disparités importantes sont observées, notamment avec une proportion importante d'exploitations dans la tranche de plus de 2 000 000 FCFA (35,2%), principalement attribuable au Cuir.

Pour le Fonio, la majorité des exploitations (77,0%) ont un revenu annuel global compris entre 100 000 et 500 000 FCFA. Une proportion de 16,0% gagne moins de 100 000 FCFA, tandis que des proportions plus petites gagnent entre 500 000 et 1 000 000 FCFA (7,0%), entre 1 000 000 et 2 000 000 FCFA (5,0%), et plus de 2 000 000 FCFA (5,0%).

Pour le Cuir, une grande disparité est observée dans la répartition du revenu annuel global. La majorité des exploitations (87,9%) gagnent plus de 2 000 000 FCFA. Pour le Maad, la répartition est plus équilibrée, avec une proportion importante (48,9%) d'exploitations gagnant entre 100 000 et 500 000 FCFA. En revanche, des proportions plus modestes gagnent moins de 100 000 FCFA (16%), entre 500 000 et 1 000 000 FCFA (12,4%), entre 1 000 000 et 2 000 000 FCFA (19,7%), et plus de 2 000 000 FCFA (2,9%).

Figure 34 : Répartition des exploitations suivant le revenu annuel global (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Globalement, les pertes annuelles varient de 0 FCFA à 150 000 FCFA. La moyenne globale des pertes est de 40 840 FCFA, avec une dispersion autour de la moyenne de 29 946 FCFA et une médiane de 45 000 FCFA (Tableau 13). Ces statistiques indiquent que, dans l'ensemble, les pertes annuelles sont relativement faibles, bien que variables selon les produits, ce qui peut être attribuable à divers facteurs tels que les pratiques de gestion post-récolte, les conditions de stockage et les problèmes de transport.

Pour le Fonio, les pertes annuelles varient de 0 FCFA à 150 000 FCFA. La moyenne des pertes est de 42 955 FCFA, indiquant une certaine dispersion des pertes entre les acteurs. La médiane, à 45 000 FCFA, suggère une distribution relativement équilibrée des pertes dans cette filière. Pour le Cuir, aucune perte n'est enregistrée, ce qui signifie que les acteurs ont rapporté des pertes nulles pour cette catégorie. Pour le Maad, les pertes annuelles varient de 0 FCFA à 25 000 FCFA. La moyenne des pertes est de 13 333 FCFA, avec un écart-type de 9 832 FCFA, indiquant une dispersion relativement faible des pertes parmi les acteurs de Maad.

Tableau 13 : Statistique descriptives des pertes annuelles (en FCFA)

	Minimum	Moyenne	Écart-type	Médiane	Maximum
Fonio	0	42 955	29 948	45 000	150 000

Cuir	0	0	0	0	0
Maad	0	13 333	9 832	15 000	25 000
Ensemble	0	40 840	29 946	45 000	15 0000

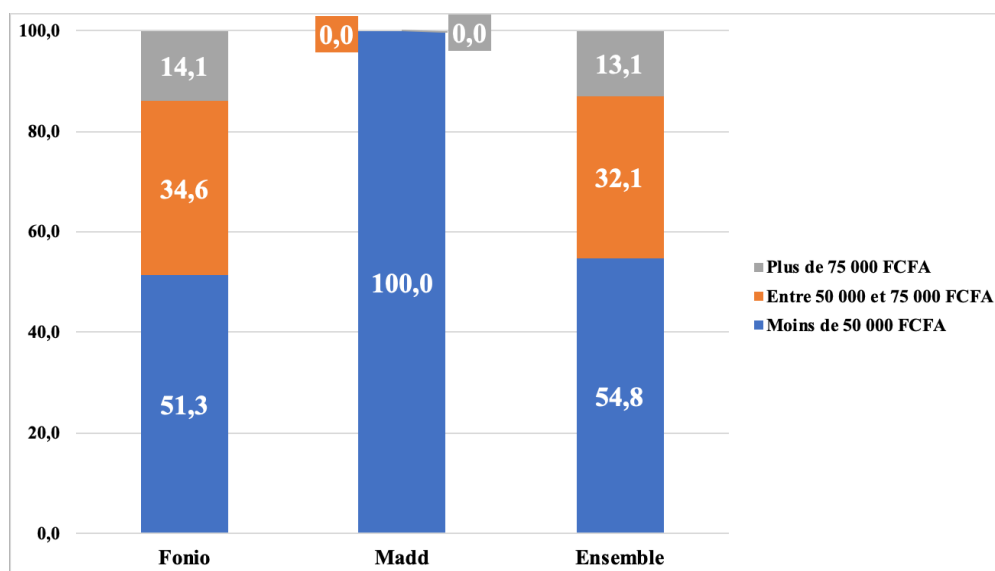
Source : LARTES-IFAN (2024)

Globalement, la majorité des acteurs (54,8%) enregistrent des pertes annuelles inférieures à 50 000 FCFA (Figure 35). Environ un tiers des acteurs (32,1%) rapportent des pertes comprises entre 50 000 et 75 000 FCFA. Seulement une minorité d'acteurs (13,1%) enregistrent des pertes annuelles dépassant 75 000 FCFA.

Pour le Fonio, la majorité des acteurs (51,3%) rapportent des pertes annuelles inférieures à 50 000 FCFA. En revanche, une proportion importante d'acteurs (34,6%) enregistrent des pertes comprises entre 50 000 et 75 000 FCFA. Seulement 14,1% des acteurs rapportent des pertes annuelles dépassant 75 000 FCFA. Pour le Maad, toutes les acteurs interrogées rapportent des pertes annuelles inférieures à 50 000 FCFA, représentant 100% des acteurs dans cette tranche.

Ces résultats mettent en exergue la prédominance de pertes annuelles relativement faibles dans ces filières, bien que la proportion avec des pertes plus importantes ne soit pas négligeable.

Figure 35 : Répartition des exploitations suivant les pertes annuelles (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

5.4.4 Difficultés rencontrées dans la commercialisation

Dans l'ensemble, le prix de vente bas reste la principale difficulté, avec une proportion importante d'acteurs (44,3%) signalant ce problème (Tableau 14). La rude concurrence (35,4%) et la concurrence internationale (34,4%) sont également des préoccupations importantes. La non-disponibilité d'entrepôts de stockage, la multiplication des produits bas de gamme et la cherté des stands sont des difficultés moins répandues, bien qu'elles soient encore importantes.

Pour le Fonio, la principale difficulté rencontrée est le prix de vente bas, mentionné par une grande majorité d'acteurs (60,7%). La non-disponibilité d'entrepôts de stockage est également un problème important (27,4%), tandis que la concurrence internationale, la multiplication des produits bas de gamme et la cherté des stands sont des difficultés moins fréquemment citées.

Pour le Cuir, la concurrence internationale demeure la principale préoccupation (85,1%), suivie par le faible prix de vente (56,2%), la rude concurrence (38,7%) et la cherté des stands (27,3%). La non-disponibilité d'entrepôts de stockage est la moins fréquemment mentionnée pour ce produit.

Pour le Maad, la rude concurrence est la difficulté la plus souvent citée (54,7%), suivie par la cherté des stands (26,5%) et la non-disponibilité d'entrepôts de stockage (25,4%). La concurrence internationale et la multiplication des produits bas de gamme sont des problèmes moins fréquemment rencontrés.

Ces résultats soulignent les défis variés auxquels les acteurs sont confrontés dans la commercialisation de leurs produits, mettant en lumière la nécessité de politiques et de stratégies visant à atténuer ces difficultés et à améliorer les conditions de commercialisation pour les agriculteurs.

Tableau 14 : Principales difficultés rencontrées dans la commercialisation (%)*

	Prix de vente bas	Rude concurrence	Non disponibilité d'entrepôt de stockage	Concurrence internationale	Multiplicatio n des produits bas de gamme	Cherté des stands	Autres
Fonio	60,7	0,0	27,4	0,0	0,9	1,7	21,4
Cuir	56,2	38,7	6,2	85,1	54,1	27,3	3,6
Maad	21,0	54,7	25,4	2,2	2,8	26,5	26,5

Ensemble	44,3	35,4	18,3	34,4	22,6	20,9	16,3
----------	------	------	------	------	------	------	------

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

Sur le terrain, certains acteurs expriment des difficultés liées à la vente de ses produits dans les foires, en raison de l'absence de certification FRA. Cette transformatrice mentionne que la production se fait des difficultés majeures, mais qu'elle éprouve des difficultés à obtenir la certification FRA. En effet, les coûts élevés associés à cette certification, ainsi que les éventuelles complications administratives, constituent des obstacles majeurs pour le producteur.

« Nous vendons dans les foires, mais c'est de manière informelle, sans FRA. On produit jusqu'à ce que le produit ait de la valeur et sans danger mais pour obtenir une certification et un FRA c'est ça le problème. On dit par exemple un article pour qu'il ait un fFRA, tu dois payer 27.000fr voire 40.000fr et si c'est beaucoup. Par exemple, tu peux arriver là-bas et qu'on te dise que ce n'est pas bien. Toi, tu le garde chez toi pendant un an et tu le ramène après on te dit que c'est bon. On rencontre ces genres de difficultés lors du dépôt du FRA. Les autres qui ont de la chance ont des personnes qui peuvent déposer pour eux, ils reçoivent leur fra ». (Transformatrice de Maad, Niaguis).

« La première année de production c'était en 2020 et j'ai commencé à faire le Fonio ça a marché mais on a après des problèmes de commercialisation c'est un produit qu'on ne connaît pas dans la zone. C'est une culture nouvelle raison pour laquelle c'est difficile de le vendre sur le marché local. En plus nous n'avons pas une usine de transformation ». (Homme, producteur de Fonio, Goudiry).

Globalement les stratégies les plus utilisées par les acteurs pour faire face aux difficultés de commercialisation sont l'amélioration de la qualité du produit (47,0%), suivie de près par le stockage d'une partie de la production (43,3%) comme illustré au Tableau 15. Le fait de bazarder la production (28,9%) est également une stratégie largement reconnue pour faire face aux difficultés de commercialisation. La diversification des produits est également mentionnée par un quart des acteurs (25,8%).

Pour le Fonio, les deux principales stratégies consistent à stocker encore une partie de la production (36,8%) et à bazarder la production (35,9%). Une proportion plus faible d'acteurs mentionne l'amélioration de la qualité du produit (21,4%) et la diversification des produits

(5,1%). Le prêt remboursable et la production de produits bas de gamme ne sont pas des stratégies couramment employées pour faire face aux difficultés de commercialisation du Fonio.

Pour le Cuir, le stockage d'une partie de la production est également une stratégie fréquemment utilisée (38,1%), tout comme le fait de bazarder la production (24,2%). La stratégie la plus remarquable est l'amélioration de la qualité du produit (84,5%), ce qui indique une reconnaissance de l'importance de la qualité pour le succès commercial du Cuir. La diversification des produits (46,9%) est également une stratégie employée par les acteurs de Cuir.

Pour le Maad, la stratégie la plus courante est de stocker une partie de la production (53,0%), suivie de près par le fait de bazarder la production (29,3%). L'amélioration de la qualité du produit (23,2%) et la production de produits bas de gamme (5,5%) sont également des stratégies mentionnées par les acteurs.

Ces résultats mettent en évidence les différentes approches adoptées par les acteurs pour faire face aux difficultés de commercialisation, reflétant la diversité des défis auxquels ils sont confrontés et l'importance de trouver des solutions adaptées à leurs besoins spécifiques.

Tableau 15 : Principaux moyens de faire face aux difficultés de commercialisation (%)*

	Stocker encore	Bazarder la production	Prêt remboursable	Améliorer la qualité du produit	Faire des produits bas de gamme	Diversifier les produits	Autres
Fonio	36,8	35,9	2,6	21,4	0,0	5,1	20,5
Cuir	38,1	24,2	6,7	84,5	7,2	46,9	2,1
Maad	53,0	29,3	5,0	23,2	5,5	16,6	24,9
Ensemble	43,3	28,9	5,1	47,0	4,9	25,8	14,8

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

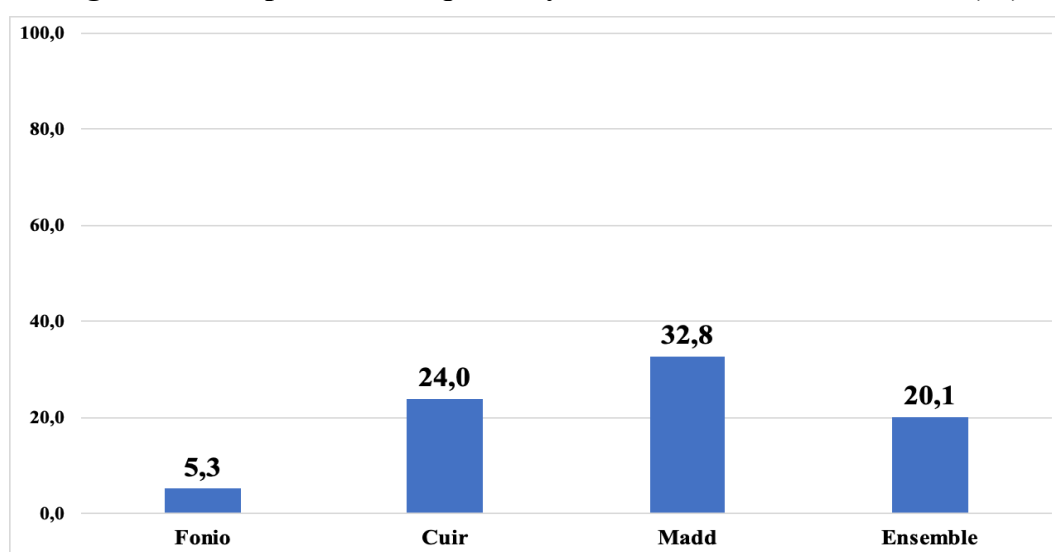
5.5 Connaissance du secteur de l'ESS

Globalement, la proportion d'acteurs ayant connaissance du MMESS est relativement faible, s'élevant à 20,1% (Figure 36). Cette proportion reste plus importante dans la filière Maad avec

32,8% des acteurs qui déclarent avoir connaissance du MMESS suivie de la filière Cuir qui enregistre 24,0%. En revanche, la filière Fonio enregistre la plus faible proportion avec 5,3%.

Il était important d'apprécier le niveau de connaissance des acteurs rencontrés sur le champ des politiques publiques qui encadre leurs activités de production. À cet effet, la connaissance du MMESS reste peu satisfaisante, à hauteur de seulement 20,1%. Par contre, on remarque que les acteurs de la filière Cuir (24%) et Maad (32,8%) en savent un peu plus. Car, ce sont des zones assez urbanisées pour disposer de l'information.

Figure 36 : Proportion d'enquêtés ayant connaissance du MMESS (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Les données indiquent globalement une faible proportion d'acteurs ayant rencontré des agents du MMESS, soit seulement 6,4% (Figure 37). Cela montre que les interactions entre les acteurs des filières et des représentants du ministère sont limitées dans l'ensemble.

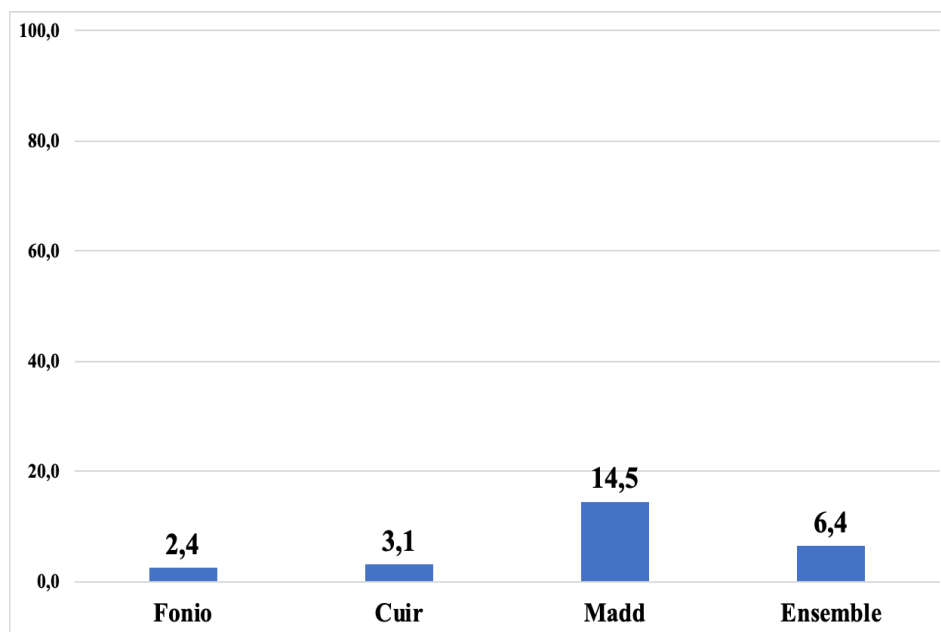
Pour la filière Maad, la taux de rencontres est relativement élevé comparé à ceux des autres filières. En effet, les acteurs de la filière Maad ont eu plus fréquemment la possibilité de rencontrer des agents du MMESS, avec un taux de 14,5%. Cela peut être dû à un niveau d'engagement plus élevé de ces acteurs dans des initiatives ou des programmes soutenus par le ministère, ou à une plus grande attention portée à cette filière en raison de son importance économique.

En ce qui concerne la filière Cuir, les acteurs de la filière Cuir ont rencontré très rarement des agents du MMESS, avec un taux de seulement 3,1%. Cela peut indiquer un manque de communication ou de collaboration entre le ministère et les acteurs de cette filière spécifique. Il

pourrait être bénéfique d'encourager une meilleure interaction et un échange d'informations entre les deux parties pour soutenir le développement de la filière.

Quant aux acteurs de la filière Fonio, les rencontres se font très rarement avec des agents du MMESS, avec un taux de 2,4%. Cela souligne un besoin potentiel d'amélioration de la communication et de la collaboration entre le ministère et les acteurs de cette filière.

Figure 37 : Proportion d'enquêtés ayant une fois rencontré des agents du MMESS (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

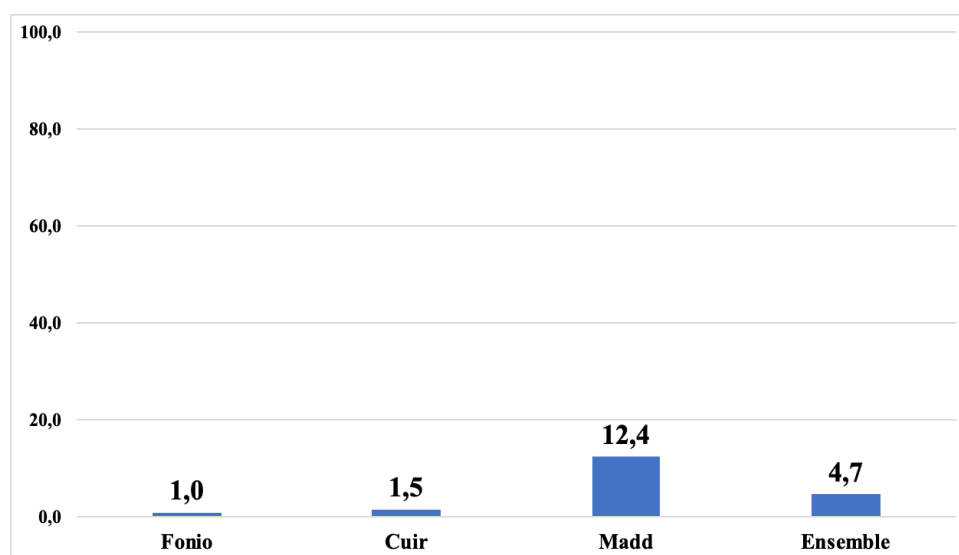
5.5.1 Cadre institutionnel

La connaissance de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) et de la Loi d'Orientation sur l'Économie Sociale et Solidaire (LOESS) parmi les acteurs des différentes filières est globalement faible. Seulement 4,7% des acteurs interrogés déclarent être au courant de l'ESS et de la LOESS (Figure 38). La filière Maad semble avoir une meilleure connaissance avec un taux de 12,4%, tandis que les filières Cuir et Fonio ont une connaissance encore plus limitée, avec respectivement 1,5% et 1%.

Il est essentiel de renforcer la sensibilisation et la compréhension de l'ESS et de la LOESS parmi les acteurs des filières. Des efforts doivent être faits pour promouvoir ces concepts et leur cadre juridique, en organisant des séances d'information, des formations et des programmes de sensibilisation adaptés à chaque filière. L'ESS offre des opportunités pour adopter des pratiques

économiques durables, solidaires et inclusives. Une meilleure connaissance de l'ESS peut favoriser son intégration et stimuler son adoption au sein des activités des acteurs des filières.

Figure 38 : Proportion d'enquêtés déclarant être au courant de la promotion de l'ESS (LOESS) (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

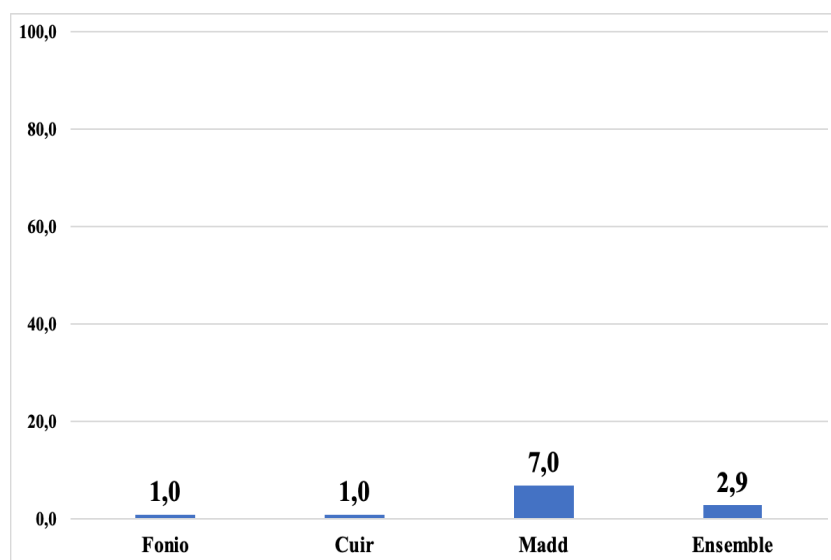
5.5.2 Lois et réglementation

Lorsqu'on interroge les acteurs des différentes filières sur l'agrément ESS, la majorité d'entre eux l'ignorent. Seulement 2,9% des acteurs interrogés déclarent en avoir connaissance. Parmi ces acteurs, la filière Maad reste celle qui compte le plus d'individus informés, avec un taux de 7% (Figure 39). En revanche, dans les filières Cuir et Fonio, seulement 1% des acteurs sont au courant de l'agrément ESS.

Il est évident qu'il y a un besoin urgent de sensibilisation et d'information sur l'agrément ESS parmi les acteurs des différentes filières. Des efforts doivent être déployés pour promouvoir et expliquer les avantages et les critères de cet agrément. Il est crucial de mettre en place des programmes de sensibilisation adaptés à chaque filière, afin d'encourager une meilleure compréhension et une plus large adoption de l'agrément ESS.

En améliorant la connaissance de l'agrément ESS, les acteurs des filières peuvent tirer parti des avantages sociaux, économiques et juridiques offerts par ce dispositif. Une harmonisation des efforts de sensibilisation permettra de renforcer l'engagement et l'adhésion à l'agrément ESS dans l'ensemble des filières, favorisant ainsi le développement d'une économie plus solidaire et durable.

Figure 39 : Proportion d'enquêtés ayant connaissance de l'agrément ESS (%)

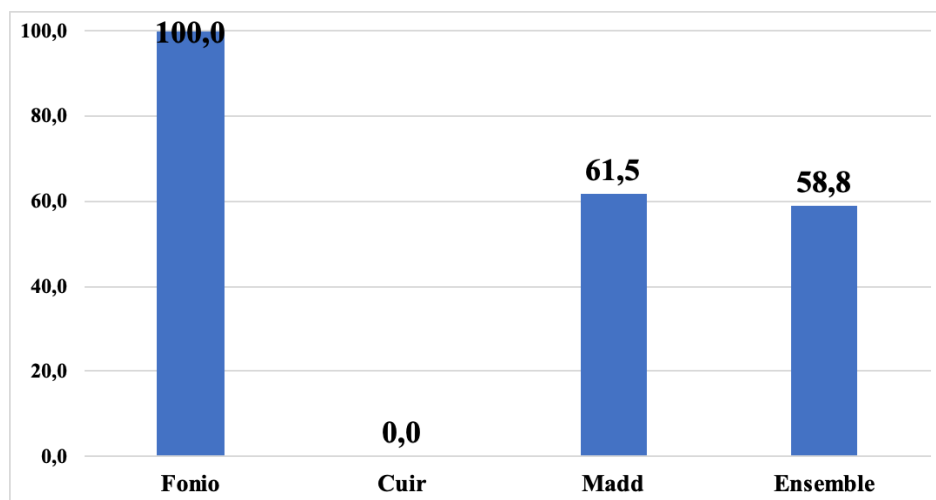


Source : LARTES-IFAN (2024)

Parmi les acteurs des filières qui connaissent l'existence de l'agrément ESS, un pourcentage élevé, soit 58,8%, déclare connaître les démarches nécessaires pour sa formalisation (Figure 40). On constate que la filière Cuir ne compte aucun acteur informé des démarches pour la formalisation de l'agrément ESS, ce qui correspond à 0%. En revanche, dans la filière Maad, le pourcentage est de 61,5%.

Il convient de mettre en place des mesures correctives qui visent à améliorer la connaissance et la compréhension des démarches de formalisation dans toutes les filières. Cela peut inclure des programmes de sensibilisation ciblés, des sessions d'information et des efforts de communication accrus pour garantir que les acteurs des filières soient correctement informés des étapes nécessaires pour obtenir cet agrément.

Figure 40 : Proportion d'enquêtés ayant connaissance de la démarche à faire pour la formalisation parmi ceux qui sont au courant de l'existence de l'agrément ESS (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

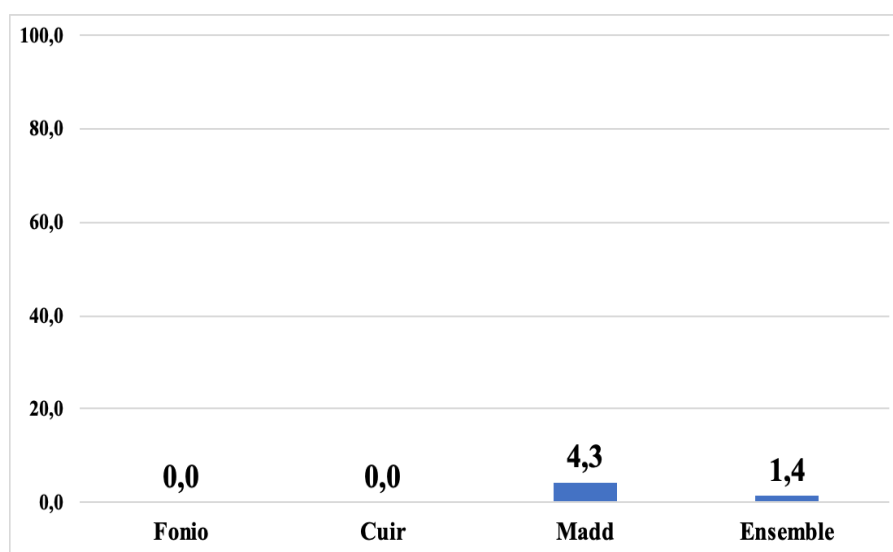
Selon les résultats de l'enquête, très peu d'acteurs interrogés déclarent avoir bénéficié de la Loi d'Orientation sur l'Économie Sociale et Solidaire (LOESS). Seulement 1,4% des acteurs enquêtés affirment avoir profité de cette loi, et ils proviennent exclusivement de la filière Maad, qui présente un taux interne de 4,3% de bénéficiaires (Figure 41). Les autres filières ne comptent aucun bénéficiaire, soit un taux de 0%.

Ces données soulignent le besoin de mieux promouvoir et diffuser les avantages et les opportunités offerts par la LOESS auprès des acteurs des différentes filières. Il est essentiel de garantir une plus grande sensibilisation à cette loi et de faciliter l'accès à ses bénéfices dans l'ensemble des filières.

Des efforts doivent être déployés pour informer les acteurs des filières sur les mécanismes et les possibilités offertes par la LOESS. Cela peut inclure des campagnes de sensibilisation, des formations et des programmes d'accompagnement visant à encourager l'utilisation de cette loi et à en maximiser les avantages pour les acteurs économiques engagés dans des activités solidaires et sociales.

En harmonisant les actions de sensibilisation et en améliorant l'accès aux bénéfices de la LOESS, il sera possible de créer un environnement propice au développement de l'économie sociale et solidaire dans toutes les filières, favorisant ainsi une croissance durable et inclusive.

Figure 41 : Proportion d'enquêtés affirmant avoir bénéficié des avantages de la LOESS (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

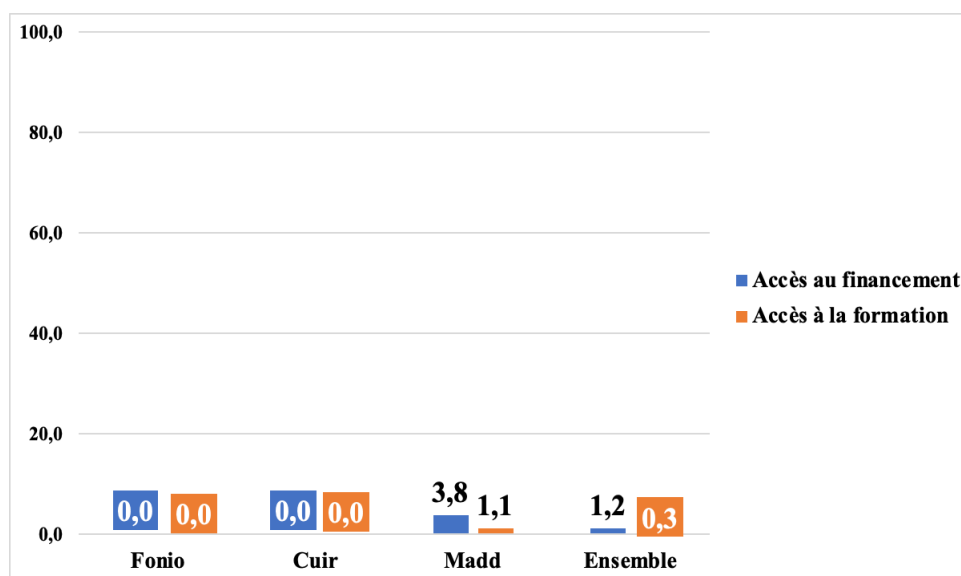
Selon les témoignages de certains bénéficiaires de la Loi d'Orientation sur l'Économie Sociale et Solidaire (LOESS), celle-ci leur a permis d'accéder au financement et à la formation. Globalement, seulement 1,2% des bénéficiaires ont pu obtenir un financement, tandis que 0,3% ont eu accès à des programmes de formation (Figure 42). Il convient de noter que tous les bénéficiaires identifiés proviennent de la filière Maad, avec des taux de 3,8% pour l'accès au financement et 1,1% pour l'accès à la formation. En revanche, les acteurs des filières Fonio et Cuir n'ont bénéficié ni de financement ni de formation grâce à la LOESS, ce qui correspond à un taux de 0% dans ces deux filières.

Ces chiffres mettent en évidence le besoin d'une plus grande sensibilisation et d'une meilleure diffusion des opportunités de financement et de formation offertes par la LOESS. Il est crucial de faire connaître ces avantages aux acteurs des différentes filières et de faciliter l'accès à ces ressources pour favoriser leur développement économique et social.

Des efforts doivent être déployés pour informer les acteurs des filières sur les mécanismes de financement et les programmes de formation disponibles grâce à la LOESS. Cela peut inclure la mise en place de guichets d'information, de dispositifs d'accompagnement et de partenariats entre les organismes de financement et les acteurs des filières.

En harmonisant ces initiatives, il sera possible d'améliorer l'accès au financement et à la formation pour les acteurs des filières, contribuant ainsi à renforcer l'économie sociale et solidaire dans l'ensemble du secteur.

Figure 42 : Avantages de la LOESS selon les bénéficiaires (%)

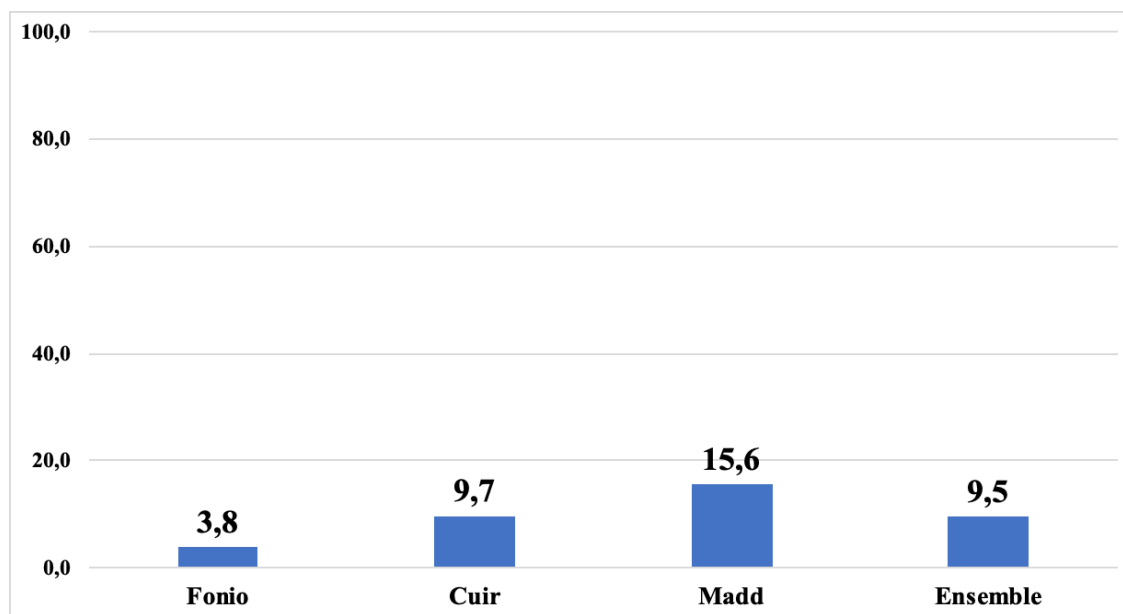


Source : LARTES-IFAN (2024)

Parmi les trois filières, un pourcentage de 9,5% des acteurs déclare avoir reçu un appui de la part d'autres structures de l'État (Figure 43). La filière Maad est celle qui a bénéficié le plus de cet appui, avec un taux de 15,6%. Ensuite, la filière Cuir affiche un taux de 9,7%, tandis que la filière Fonio présente un taux de 3,8%.

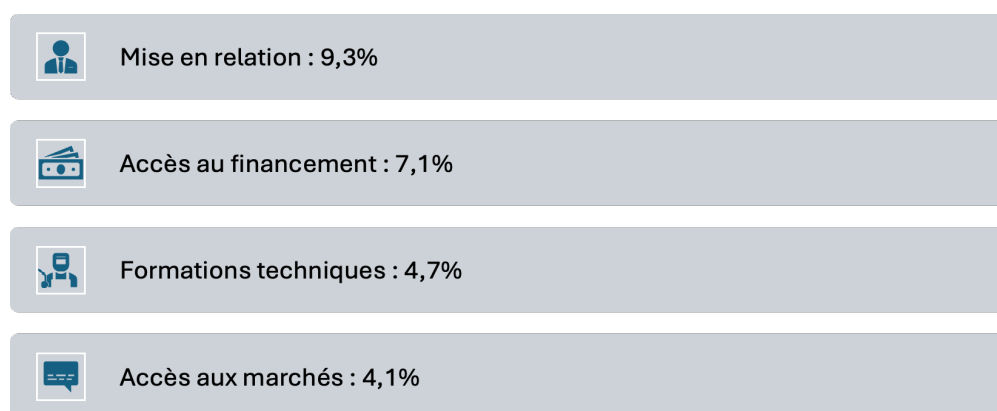
Les données soulignent l'importance de la collaboration entre les acteurs des filières et les structures étatiques pour favoriser le développement de l'économie sociale et solidaire. Il est essentiel que les acteurs des filières soient informés des différents types d'appui offerts par l'État et qu'ils puissent bénéficier de ces ressources pour renforcer leurs activités.

Figure 43 : Proportion d'enquêtés déclarant recevoir un appui quelconque des autres structures de l'Etat (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Figure 44 : Principaux types de services dont les acteurs ont bénéficié de la part du Ministère de l'Économie Sociale et Solidaire (MMESS) ou d'autres partenaires (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Pour la filière Fonio, les principaux services dont les acteurs ont bénéficié sont la mise en relation (6,7%), l'accès au financement (5,7%), et l'accès aux marchés (3,8%). Pour la filière Cuir, le principal service dont les acteurs ont bénéficié est la mise en relation, avec un taux de 11,2%. Pour la filière Maad, les services les plus fréquemment cités sont l'accès au financement (14,5%), les formations techniques (10,8%), et la mise en relation (10,2%).

Ces données mettent en évidence les différents besoins des acteurs des filières en termes de services et d'appui. Il est important de prendre en compte ces besoins spécifiques pour développer des programmes adaptés et ciblés, en collaboration avec le MMESS et d'autres partenaires.

Il convient de renforcer les mécanismes de mise en relation entre les acteurs des filières et les partenaires potentiels, de faciliter l'accès au financement adapté aux besoins des acteurs, d'offrir des formations techniques pertinentes, et de favoriser l'accès aux marchés pour promouvoir une croissance durable de l'économie sociale et solidaire dans toutes les filières.

Tableau 16 : Types de services auxquels les enquêtés déclarent bénéficier du MMESS ou d'un autre partenaire (%)*

	Mise en relation	Accès aux financements	Accès aux marchés	Formation à la mobilisation des fonds	Formations techniques	Aucun	Autres à préciser
Fonio	6,7	5,7	3,8	1,4	2,4	90,0	1,4
Cuir	11,2	1,5	0,5	0,5	1,5	85,2	0,5
Maad	10,2	14,5	8,1	3,2	10,8	77,4	3,2
Ensemble	9,3	7,1	4,1	1,7	4,7	84,4	1,7

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

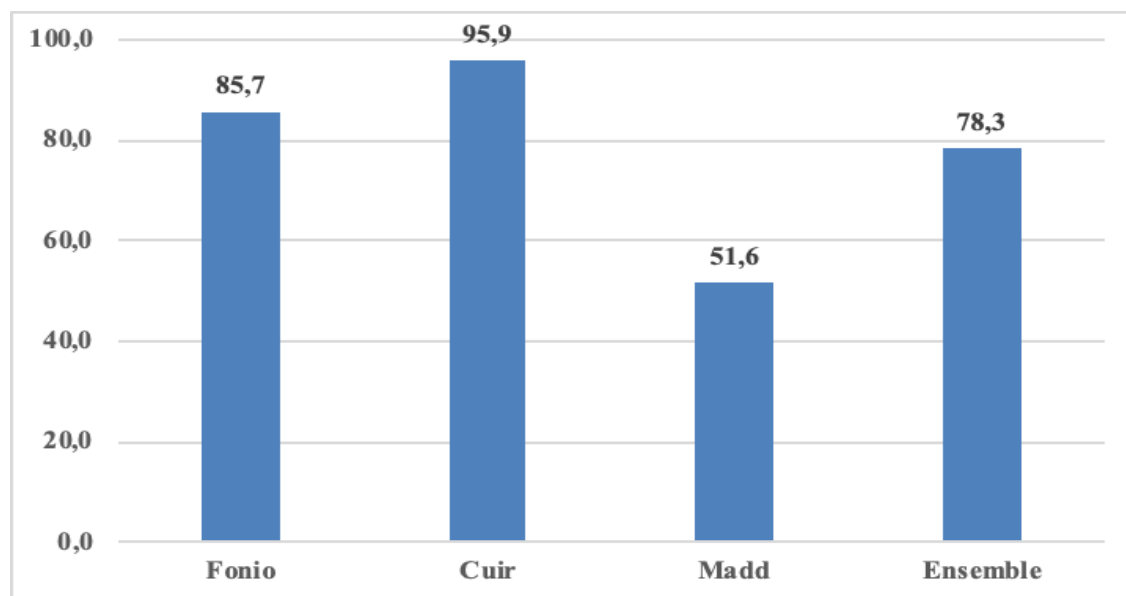
À partir des données présentées, il apparaît clairement un besoin urgent de sensibilisation et d'information sur l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) et la Loi d'Orientation sur l'Économie Sociale et Solidaire (LOESS) des acteurs des filières du Cuir, du Fonio et du Maad. Les résultats montrent que la connaissance de ces concepts est globalement faible, avec un pourcentage très faible d'acteurs informés, en particulier dans les filières du Cuir et du Fonio.

5.6 Contraintes des filières

Les résultats présentés dans la Figure 45 révèlent que parmi les répondants qui ont rencontré des contraintes dans la filière au cours des cinq dernières années (2019-2023), la plus forte proportion se trouve parmi ceux travaillant dans la filière Cuir, avec 95,9%. Le Fonio suit de près, avec 85,7% des répondants indiquant des contraintes dans cette filière. En revanche, la filière Maad semble moins touchée, avec 51,6% des répondants signalant des contraintes. Globalement, 78,3% des répondants ont rencontré des contraintes dans la filière au cours de cette période. Ces résultats

montrent des différences dans les défis rencontrés par les différentes filières, ce qui suggère la nécessité de mesures ciblées pour aborder les problèmes spécifiques à chaque filière.

Figure 45 : Prévalence des contraintes par filière entre 2019 et 2023 (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Ce tableau révèle, pour les principaux défis rencontrés dans chaque filière, la proportion d'acteurs y ayant fait référence. Les données révèlent que les difficultés financières sont la contrainte prédominante dans l'ensemble de la filière, touchant 78,3% des répondants (Tableau 17). Le manque de matériel de production est également largement ressenti, avec des pourcentages notables de 85,0% pour le Fonio et 83,5% pour le Cuir. De même, le déficit de matériel de transformation des produits affecte considérablement le Fonio (79,2%) et le Cuir (56,4%). Des défis significatifs sont en général également observés dans d'autres domaines, tels que le manque de formation technique (44,9%) et les problèmes de commercialisation (42,9%), soulignant la complexité des obstacles rencontrés dans ces filières. Les résultats mettent en évidence des différences marquées entre les filières, avec des défis spécifiques tels que la concurrence internationale pour le Cuir (58,0%) et les problèmes saisonniers de travail pour le Fonio (39,3%) et le Maad (18,3%).

Tableau 17 : Analyse des principales contraintes par filière entre 2019 et 2023 (%)*

	Fonio	Cuir	Maad	Ensemble
Difficultés financières	70,5	92,6	62,2	78,3

Manque de matériel de production	85,0	83,5	29,3	74,0
Manque de matériel de transformation des produits	79,2	56,4	30,5	60,5
Manque matériel de Transport	60,1	40,4	29,3	46,1
Manque de formation technique	62,4	40,4	18,3	44,9
Manque de techniques de transformation des produits	74,0	29,3	13,4	43,8
Problèmes de commercialisation	50,3	38,3	37,8	42,9
Manque de magasins de stockage	69,4	21,3	32,9	42,2
Pénibilité du travail	41,6	38,3	14,6	35,2
Rude concurrence internationale	0,6	58,0	0,0	24,8
Accès au crédit	11,0	42,0	7,3	23,5
Saisonnalité du travail	39,3	2,1	18,3	19,6
Intrants	33,0	6,4	18,3	19,0
Main d'œuvre	29,5	5,3	15,9	16,7
Rude concurrence locale	0,0	6,4	46,3	11,3
Rude concurrence nationale	0,0	19,2	14,6	10,8
Remboursement crédit	5,2	3,2	3,7	4,1
Autres	22,0	2,7	32,9	15,8

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

Les données qualitatives montrent que la nature des difficultés est spécifique en fonction des filières. Par exemple, à Goudiry qui est une zone d'élevage, il y a quelquefois des conflits entre agriculteurs et éleveurs sur les champs et voies de parcours malgré leur lien familial. Comme nous pouvons le voir dans ce verbatim, la problématique de la divagation des animaux est fréquente et peut causer des dégâts importants dans les champs. L'importance de l'élevage dans la région de Goudiry, couplée à une préférence pour cette activité, peut accentuer les problèmes pendant la période de saison des pluies.

« Le problème fréquent ici c'est la divagation des animaux sur les parcelles des acteurs ça c'est un problème majeur. Goudiry est une zone d'élevage, de ce fait les cultivateurs et les éleveurs sont de même famille mais des fois il y a des tensions parce que certains éleveurs laissent leurs animaux entrer dans les champs d'autrui. Dans cette zone on cultive mais on privilégie l'élevage, ce qui conduit à des problèmes surtout pendant la saison des pluies où les acteurs veulent exploiter leur champ ». **(Technicien agricole, Goudiry).**

Ici par exemple, au niveau de la filière Cuir, nous avons constaté un problème d'une autre nature, celui de l'approvisionnement en matière première, les peaux de bêtes sur le marché. En effet, ce cordonnier attribue cette situation à une certaine stagnation des innovations et à une lenteur dans les activités économiques ces dernières années, en raison notamment de la pandémie de Covid-19. Cette situation complique l'accès à la matière première nécessaire à son métier, ce qui peut impacter sa production et sa rentabilité. Il mentionne également que les magasins de vente de Cuir dans la région n'offrent pas une grande variété de choix et que les prix peuvent varier en fonction de la qualité du Cuir.

« A vrai dire nous ne pouvons vraiment pas parler d'innovations vu que ces trois dernières années nous avons constaté une certaine lenteur suite à la Covid-19. Ce qui a vraiment ralenti le travail. Les gens qui nous fournissent la matière avec laquelle nous travaillons ne sont plus motivés ce qui fait que c'est difficile d'accéder à la matière, c'est tout le problème. D'habitude le produit est disponible chez le fournisseur mais parfois pour trouver le Cuir dont tu as besoin c'est tout un problème. Ici il y a quelques boutiques chez qui tu peux aller acheter la matière mais ce ne sont pas des dépôts où tu vas aller te ravitailler et trouver la matière que tu veux. C'est tout simplement des magasins qui vendent le Cuir et c'est à des prix variés par rapport surtout à la qualité du Cuir ». **(Homme, 30 ans, cordonnier, Ngaye).**

« Le premier blocage c'est la production parce que qu'on doit former les cueilleurs sur les techniques de cueillette parce que le Maad est sensible. Pendant la cueillette, le bâton ne doit pas se détacher du fruit (pédoncule) sinon, 2 jours après, le Maad va se gâter. Comme on fait la cueillette de la mangue, c'est comme ça qu'on doit faire des formations sur la cueillette du Maad ». **(Productrice de Maad, Niaguis).**

Le nuage de mot ci-après informe des problèmes que rencontrent les acteurs dans leurs filières. S'il s'agit du Fonio, le conflit entre éleveur et agriculteur se révèle; s'il s'agit du Maad l'accès aux fruits peut être un problème et enfin s'il s'agit du Cuir l'exportation vers un marché international reste un problème crucial.

Nuage de mots 1 : Autres contraintes signalées par les acteurs



Source : LARTES-IFAN (2024)

Par ailleurs, d'autres types de contraintes ont été soulevées par les acteurs. Par exemple, les données suivantes mettent en évidence les défis auxquels les acteurs sont confrontés en raison des catastrophes naturelles telles que les feux de brousse. En effet, ces phénomènes ont des effets dévastateurs sur les moyens de subsistance des agriculteurs locaux, comme le souligne ce producteur de Fonio.

« J'ai vécu les feux de brousse même si tout le monde en parle, je suis la personne la mieux placée pour en parler. En 2023, mon champ de Fonio est brûlé à la fin de l'hivernage et à ce moment, j'étais dans le champ... J'avais semé cinq hectares de Fonio, les quatre hectares ont été emportés par le feu et il me restait un seul hectare protégé par le champ d'arachide car le feu ne pouvait pas brûler les feuilles d'arachide étant donné qu'elles sont humides ». (producteur de Fonio, Goudiry).

« La contrainte qui me traumatise le plus c'est la déforestation. Ça me préoccupe. Nous avons vraiment sensibilisé pour cette déforestation-là mais on n'a pas réussi à 100%, il reste encore une grande sensibilisation à faire. Jusqu'au moment où on parle, nous avons des feux de brousse et s'il y a des feux de brousse, ça ralentit le « cycle végétatif » des arbres. Par exemple, si un arbre commence à fleurir, tu mets le feu, ça ne produit plus. » (Présidente de la filière Maad, Bignona).

« Une autre difficulté c'est par rapport à ce que je disais tout à l'heure par rapport aux systèmes de conservation des produits semi-finis comme avoir de l'argent et acheter beaucoup de Maad et

le garder pour le préparer 12 mois sur 12. Pour ça, il faut quand même avoir plusieurs congélateurs ou bien une chambre froide. De ce fait, chaque jour, tu sors ton Maad et tu le mets dans des seaux ou sachets plastiques et tu le gardes. Tu peux faire à peu près 2 tonnes, 3 tonnes ; si tu as une chambre froide de 10 tonnes pourquoi pas si tu as de l'argent ». **(Productrice de Maad, Ziguinchor).**

Les filières présentent plusieurs contraintes L'analyse de ce nuage de mots permet de constater que ces contraintes sont transversales à l'ensemble des activités de la filière, de la production à la formation en passant par la transformation et la commercialisation,

Les mots les plus récurrents sont "association", "production", "commercialisation", "partenariat", "transformation". En effet, ces termes reflètent les préoccupations majeures des acteurs des filières Cuir, Maad et Fonio, notamment en matière de collaboration, de gestion de la chaîne de valeur, de distribution des produits, de coopération entre les différents maillons, et de valorisation des produits.

Nuage de mots 2 : Préoccupations des acteurs



Source : LARTES-IFAN (2024)

En définitive, les contraintes des filières sont principalement liées aux difficultés financières, au manque de matériel de production et de transformation, ainsi qu'aux problèmes de commercialisation. Les données qualitatives soulignent également des problèmes variés, tels que les conflits entre éleveurs et agriculteurs, l'approvisionnement en matière première pour le Cuir,

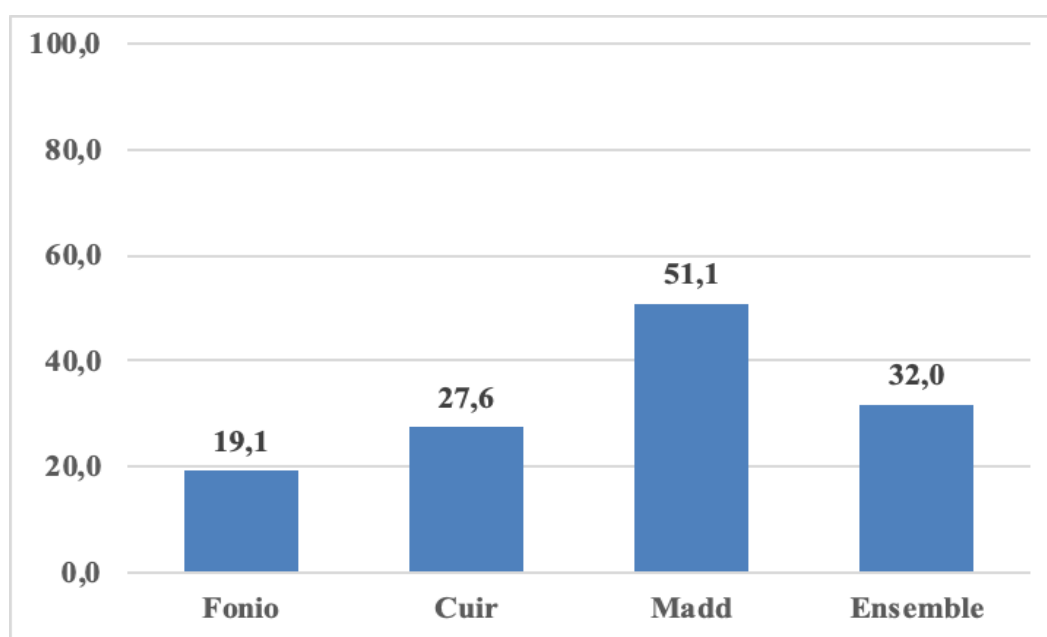
et la nécessité de former les cueilleurs de Maad pour garantir la qualité du produit. Il est également fait état des situations de catastrophes naturelles, comme les feux de brousse, qui ont des impacts dévastateurs sur les moyens de subsistance des agriculteurs locaux.

5.7 Formations

5.7.1 Proportion d'acteurs ayant bénéficié de formations

Les données présentées dans cette Figure 46 indiquent que parmi les répondants ayant bénéficié d'une formation de renforcement de capacités, la filière Maad affiche le pourcentage le plus élevé, avec 51,1%. La filière Cuir suit avec 27,6%, tandis que le Fonio présente le pourcentage le plus bas, avec 19,1%. Globalement, 32,0% des répondants ont bénéficié d'une telle formation. Ces chiffres mettent en lumière des possibles différences dans l'accès à la formation de renforcement de capacités entre les filières.

Figure 46 : Prévalence de l'accès à la formation de renforcement de capacités par filière (%)

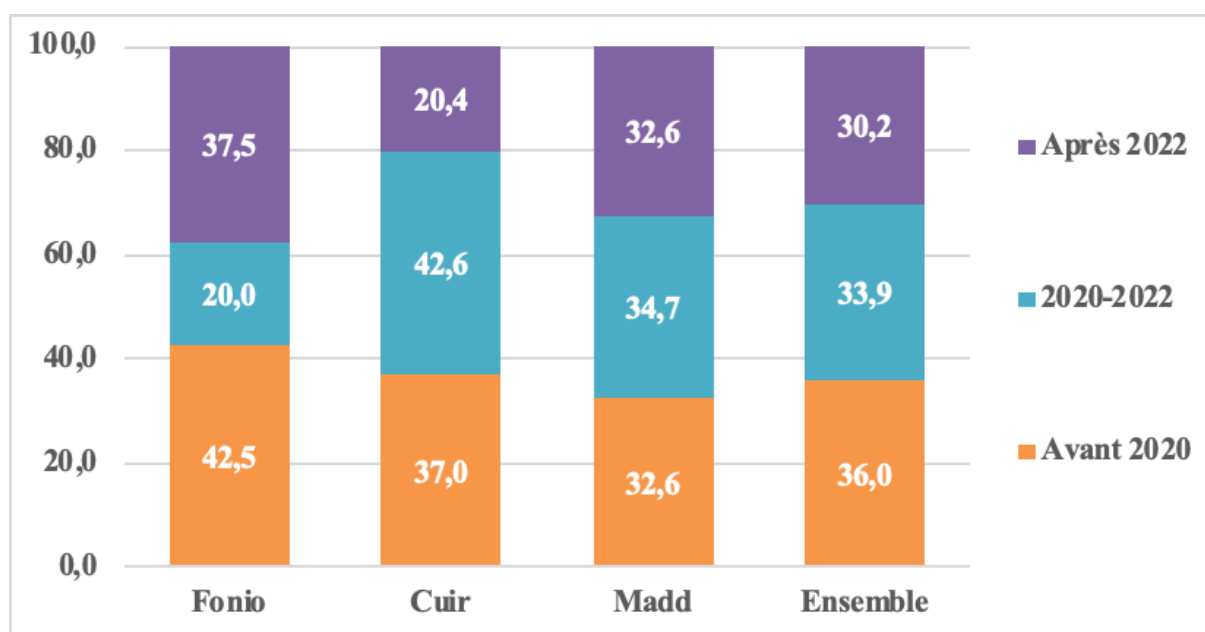


Source : LARTES-IFAN (2024)

La Figure 47 révèle la période pendant laquelle les répondants ont suivi des formations de renforcement de capacités, ventilées par filière. Avant 2020, la filière Fonio présente le pourcentage le plus élevé d'acteurs ayant reçu une formation, avec 42,5%, tandis que le Cuir et le Maad affichent des pourcentages inférieurs de 37,0% et 32,6% respectivement. Entre 2020 et 2022, la filière Cuir montre le pourcentage le plus élevé de formations suivies, avec 42,6%, tandis que le Fonio et le Maad se situent à 20,0% et 34,7% respectivement. Après 2022, le Fonio détient

le pourcentage le plus élevé d'acteurs formés, avec 37,5%, tandis que le Cuir et le Maad affichent des pourcentages inférieurs de 20,4% et 32,6% respectivement. Ces données mettent en évidence des variations temporelles dans l'accès aux formations de renforcement de capacités entre les différentes filières, soulignant ainsi l'évolution des besoins de formation au fil du temps.

Figure 47 : Chronologie des formations de renforcement de capacités par filière (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

5.7.2 Types de formations reçues

Au niveau de la filière Fonio, les types de formation sollicités par les acteurs sont les techniques de transformation, suivi de la nécessité de compétences en fabrication d'emballage et en gestion financière. Ces éléments sont importants pour un développement de la filière.

Nuage de mots 3 : Types de formations dans la filière Fonio



Source : LARTES-IFAN (2024)

Comme il apparaît à travers le nuage de mots ci-après en matière de type de formation dans la filière Cuir, ce sont les techniques de fabrication des produits (sac, chaussure, coffret...) qui intéressent beaucoup les acteurs au point de solliciter des formations auprès de l'ONFP, 3FPT et d'autres agents. La dynamique de l'entrepreneuriat est donc corrélative à la capacité des acteurs à se satisfaire de formations reçues. Le renforcement des capacités se sent aussi au niveau des techniques de teinture pour un meilleur perfectionnement ainsi que les techniques de commercialisation, surtout l'accès au marché international.

Nuage de mots 4 : Types de formations dans la filière Cuir



Source : LARTES-IFAN (2024)

L'enjeu des types de formations sollicités par les acteurs de la filière Maad est davantage porté vers les techniques de transformation du fruit en jus, de la conservation du fruit transformé et de l'homologation du produit fini en vue d'une exportation, ou du moins une commercialisation partout dans le pays. Le stockage du fruit pour éviter son pourrissement est aussi un grand enjeu.

Nuage de mots 5 : Types de formations dans la filière Maad



Source : LARTES-IFAN (2024)

Le Tableau 18 présente les bénéfices perçus de la formation de renforcement de capacités dans différentes dimensions de l'organisation ou de l'entreprise, ventilés par filière. Les données révèlent que dans l'ensemble, la transformation est identifiée comme le principal bénéfice, avec 64,0% des répondants signalant une amélioration dans ce domaine. La filière Maad affiche le pourcentage le plus élevé de transformation, avec 80,0%. En outre, la formation semble avoir conduit à une meilleure structuration dans la filière Cuir, avec 50,0% des répondants indiquant ce bénéfice. Une hausse de la production est également rapportée dans les filières Maad (41,1%) et du Fonio (27,5%). Enfin, la formalisation est signalée comme un bénéfice important dans la filière Cuir (50,0%). Ces résultats indiquent que la formation de renforcement de capacités a un impact significatif sur divers aspects de l'organisation et de la production au sein des filières.

Tableau 18 : Bénéfices perçus de la formation de renforcement de capacités par filière et domaine d'application (%)

	Fonio	Cuir	Maad	Ensemble
Transformation	52,5	44,4	80,0	64,0
Meilleure structuration	22,5	50,0	41,1	39,7
Hausse de la production	27,5	14,8	41,1	30,7
Formalisation	5,0	50,0	9,5	20,1
Emballage	12,5	7,4	24,2	16,9
Autres	22,5	13,0	8,4	12,7

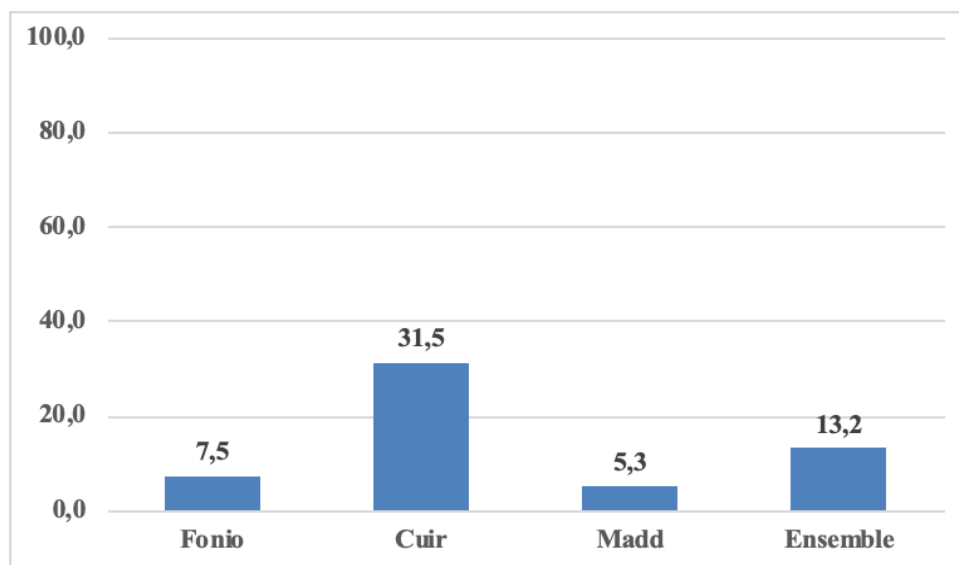
**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

5.7.3 Adéquation entre formations reçues et besoins

Parmi les répondants qui ont répondu "Non" à la question de savoir si la formation de renforcement de capacité qu'ils ont reçue correspondait à leurs attentes, la filière Cuir affiche le pourcentage le plus élevé, avec 31,5% (Figure 48). La filière Fonio suit avec 7,5%, et le Maad présente le pourcentage le plus bas, avec 5,3%. Autrement dit, les formations de renforcement de capacités suivies par les acteurs semblent être adéquates aux besoins (voir annexe 1) d'une plus grande proportion de ceux du Maad (94,7%) et du Fonio (92,5%) que de ceux du Cuir (68,5%). Globalement, 13,2% des répondants ont indiqué que la formation ne correspondait pas à leurs attentes. Ces chiffres soulignent des différences significatives dans la perception de l'adéquation de la formation parmi les différentes filières, mettant en évidence la nécessité d'une évaluation approfondie des besoins de formation pour répondre aux attentes des acteurs.

Figure 48 : Correspondance entre la formation de renforcement de capacités et les attentes des acteurs participants par filière (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

L'enjeu des renforcements de capacités c'est que la formation reçue soit adéquate avec les besoins des acteurs. Or, les acteurs n'ont pas toujours des formations adaptées à leurs besoins. Il apparaît ainsi dans l'entrevue qui suit, ce problème:

« Nous bénéficions souvent de formations mais à mon avis la manière dont ça se fait n'est pas la bonne parce qu'ils viennent par exemple t'informer qu'il y'a une formation sur le Bottier ou autre. A mon avis si tu veux aider une personne, tu dois l'approcher et lui demander sur quoi est-ce que nous pouvons l'aider ». **(Homme, 30 ans, cordonnier, Ngaye).**

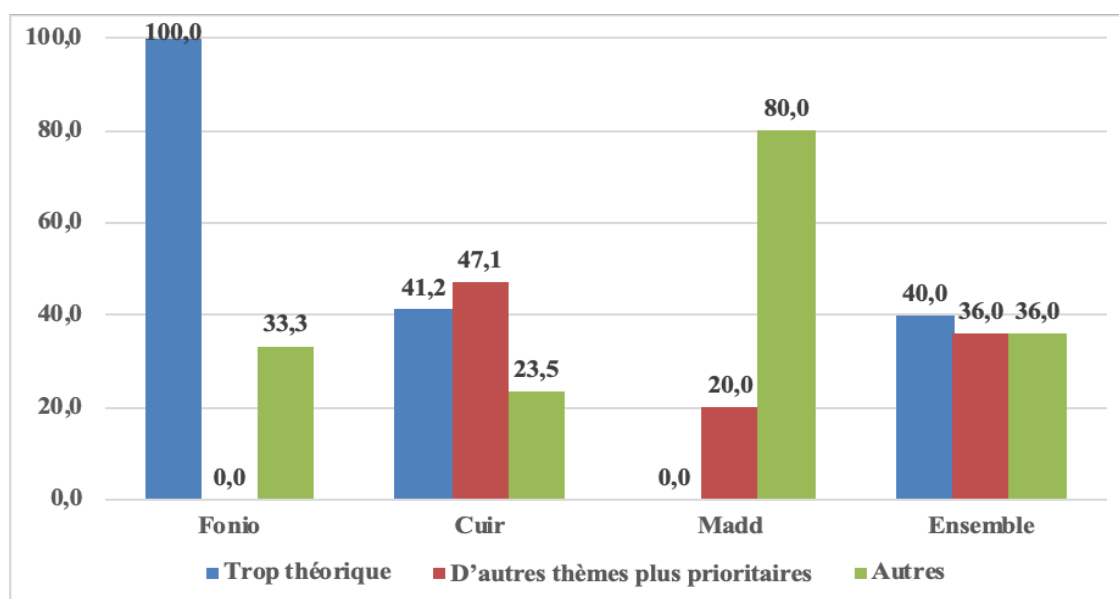
L'accompagnement est nécessaire pour les femmes qui s'évertuent dans la filière Maad. on constate ici qu'il est clairement exprimé:

« Comme par exemple ANCAR, ils nous prennent en charge par exemple si c'est à la foire, ils nous accompagnent en nous donnant des matériels. La DER aussi c'est la même chose, y a des crédits mais nous accompagnent dans les foires. Ils nous prennent des stands, une fois sur place tu vends tes produits. Et aussi ADPMI qui est dans l'accompagnement ». **(Femme, productrice de Maad, Ziguinchor).**

Par ailleurs, la Figure 49 révèle les points d'inadéquation perçus par les répondants qui ont souligné l'inadéquation de la formation à leurs attentes, ventilés par filière. Les données montrent que dans la filière Fonio, le point d'inadéquation le plus fréquemment cité est que les formations étaient "trop théoriques", avec l'ensemble des répondants indiquant ce point. Pour la filière Cuir,

41,2% des répondants ont également mentionné que les formations étaient "trop théoriques". En revanche, pour la filière Maad, le point d'inadéquation le plus commun était l'identification de "d'autres thèmes plus prioritaires", avec 20,0%. Globalement, 40,0% des répondants ont signalé que les formations étaient "trop théoriques", tandis que 36,0% ont déclaré que d'autres thèmes étaient plus prioritaires.

Figure 49 : Points d'inadéquation perçus dans la formation de renforcement par filière (%)*



**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

Les autres facteurs mentionnés dans ce nuage de mots sont liés au “manque d’argent”, au “suivi” et à “l’insuffisance” des connaissances acquises. En effet, les faibles conditions économiques des organisations et des acteurs sont relevées comme un frein à la participation efficace à certaines activités de renforcement de capacités exigeant des financements. Par ailleurs, il ressort également l’insuffisance des connaissances acquises lors des formations qui se limitent souvent à certaines questions, laissant en rade des maillons plus adaptés telles que la transformation, l’accès au financement, l’innovation technologique, etc.

Nuage de mots 6 : Autres points d'inadéquation



Source : LARTES-IFAN (2024)

5.7.4 Besoins de formation réels exprimés

Le Tableau 19 présente les préférences des répondants quant à l'aspect particulier sur lequel ils aimeraient être formés, ventilées par filière. Les données révèlent que la transformation est l'aspect le plus souvent cité, avec 74,8% des répondants de l'ensemble de la filière exprimant un intérêt pour une formation sur cette branche. La filière Fonio montre un fort intérêt pour la formation en transformation (88,4%) et en production (85,5%). La filière Cuir se distingue par son intérêt pour l'innovation (89,3%) et la formalisation (56,7%). Quant à la filière Maad, il exprime un intérêt particulièrement élevé pour la commercialisation (57,1%) et la conservation (58,8%).

Tableau 19 : Préférences de formation par filière (%)

	Fonio	Cuir	Maad	Ensemble
Transformation	88,4	63,6	70,9	74,8
Production	85,5	65,2	39,6	64,4
Innovation	35,3	89,3	52,2	58,2
Commercialisation	51,2	64,2	57,1	57,3
Emballage	30,4	31,0	68,1	42,5

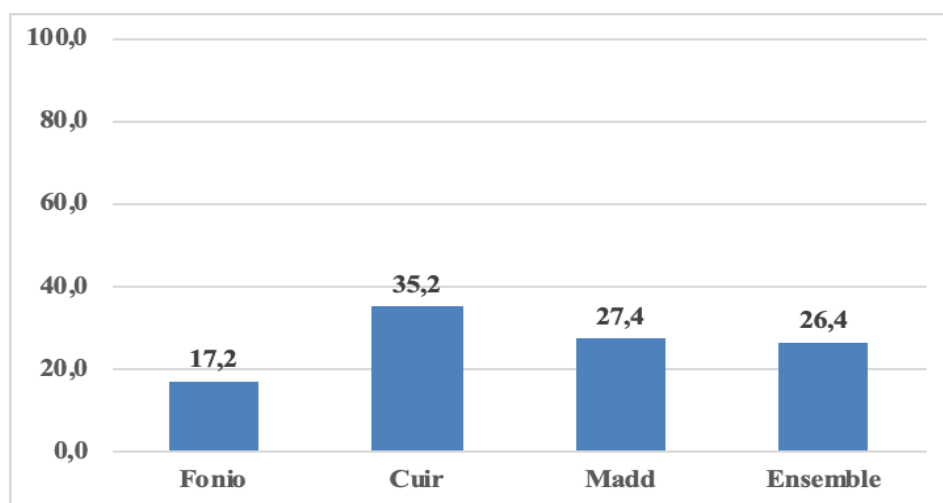
Formalisation	27,1	56,7	28,0	37,0
LOESS	19,8	32,6	53,9	34,7
Conservation	28,5	12,8	58,8	33,0
Autres	1,0	7,0	7,1	4,9

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

Globalement, plus du quart des répondants (26,4%) paient des services pour se doter de compétences ou de logistiques pour leur travail (Figure 50). La filière Cuir affiche le pourcentage le plus élevé de réponses positives, avec 35,2% des acteurs qui ont déjà eu à payer pour une formation en renforcement de capacité. La filière Maad suit avec 27,4%, tandis que le Fonio présente le pourcentage le plus bas, avec 17,2%.

Figure 50 : Prévalence d'investissement dans les services pour le développement des compétences et l'acquisition de logistiques de travail par filière (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

En général, la transformation est l'aspect fréquemment mentionné (63,9%) par les acteurs pour laquelle ils ont eu à payer pour se doter de compétences ou de logistiques pour leur travail. La filière Fonio montre un fort investissement dans la formation en production (75,0%) et en transformation (72,2%), tandis que le Cuir se distingue par son investissement dans la formalisation (59,4%) et l'emballage (43,5%). La filière Maad affiche un intérêt particulièrement élevé pour l'innovation (24,0%) et l'emballage (48,0%).

Tableau 20 : Aspects d'investissement par filière (%)*

	Fonio	Cuir	Maad	Ensemble
Transformation	72,2	59,4	64,0	63,9
Innovation	58,3	58,0	24,0	47,1
Production	75,0	46,4	24,0	45,8
Formalisation	30,6	59,4	20,0	40,0
Emballage	22,2	43,5	48,0	40,0
Commercialisation	25,0	46,4	32,0	36,8
Conservation	16,7	4,4	26,0	14,2
LOESS	13,9	4,4	6,0	7,1
Autres	2,8	1,5	16,0	6,5

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

Sur le terrain, l'accès à des formations sur la transformation ainsi que sur les procédures de financement sont mentionnées par certains acteurs comme un besoin croissant et pressant au sein de leurs organisations. Ce producteur de Fonio semble très motivé et conscient de l'importance de ces formations sur le développement de cette filière et l'amélioration des capacités des acteurs de son organisation.

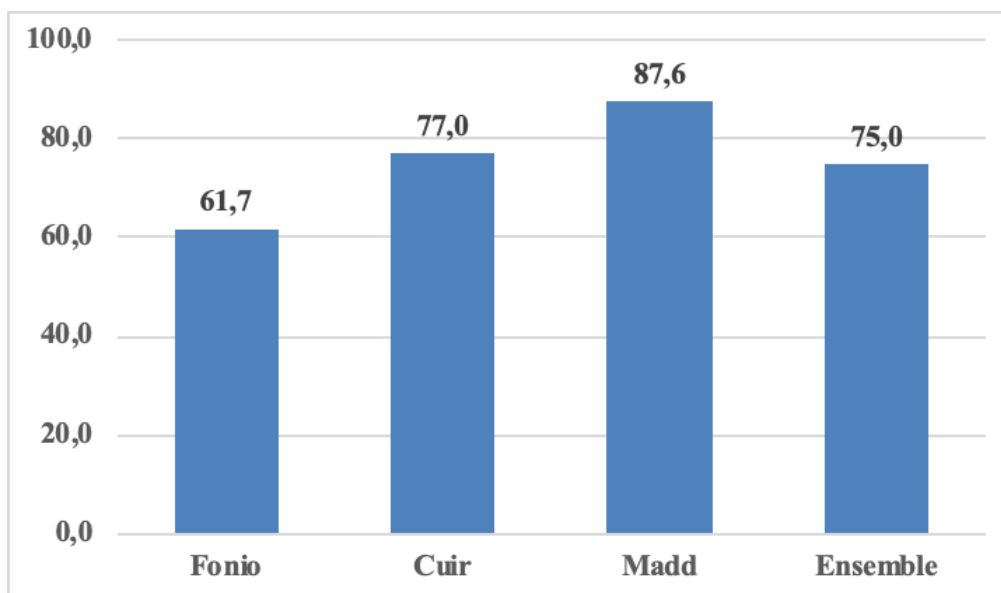
« Les membres de mon association sont très motivés. Tout programme que je lance ils y sont avec moi. Donc si je pouvais avoir accès à des formations pour la transformation du Fonio ça serait une bonne chose puisqu'on en a besoin. Sur le volet du financement aussi si nous pouvons avoir un accès sur les banques comme la banque agricole ou autres banques qui accompagnent mais dont nos membres ne peuvent y accéder. Si je pouvais avoir plus de clarifications pour comprendre les procédures j'espère que ça pourra nous aider dans la production du Fonio ».

(homme, producteur de Fonio, Goudiry).

Toutes filières confondues, trois quarts des répondants seraient prêts à payer pour une formation qui les intéresse (Figure 51). La filière Maad affiche le pourcentage le plus élevé de réponses positives, avec 87,6% des acteurs prêts à payer une formation si elle les intéresse. La filière Cuir vient ensuite avec 77,0%, tandis que le Fonio présente le pourcentage le plus bas, avec 61,7%

des répondants ayant indiqué qu'ils seraient prêts à payer pour une formation qui les intéresse. Ces chiffres mettent en évidence des différences significatives dans la disposition à investir financièrement dans le développement des compétences entre les filières.

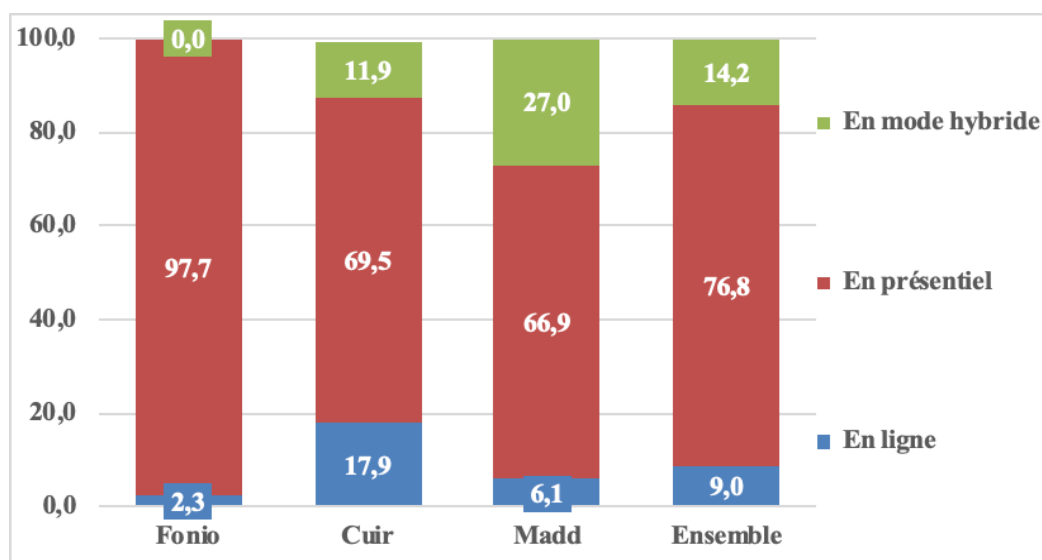
Figure 51 : Proportion d'acteurs déclarant être prêt à payer une formation qui les intéresse (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Plus du quart (76,8%) de l'ensemble des acteurs ont une préférence pour des formations en présentiel, 9,0% pour des formations en ligne et 14,2% pour des formations en mode hybride (Figure 52). La filière Fonio montre une préférence presque exclusive pour les formations en présentiel, avec 97,7%. En revanche, les filières Cuir et Maad présentent une préférence relativement plus élevée (que dans le cas du Fonio où c'est nul) pour les formations en mode hybride, avec respectivement 11,9% et 27,0%.

Figure 52 : Préférences de modalités de formation par filière (%)



Source : LARTES-IFAN (2024)

Malgré la pratique et le savoir-faire des différents acteurs sur les filières étudiées, on se rend bien compte que le renforcement de capacité est nécessaire pour une meilleure production afin de tirer des bénéfices conséquents. C'est pourquoi d'ailleurs, ils manifestent le besoin de formation.

« Aujourd'hui il y a des cordonniers qui ont de l'argent et du matériel pour travailler mais ne savent pas comment faire. Donc s'ils bénéficient de formations en gestion ou comment faire pour écouler leurs produits ? Il serait bien d'accompagner le cordonnier parce que la majeure partie ne sont pas instruits ou n'ont pas fait de longues études. Tout ce qu'ils savent faire c'est de travailler au jour le jour et dépenser ça le soir ou donner la dépense du lendemain. Une telle personne si on pouvait la former pour que ses capacités ne se limitent pas à fabriquer une paire et à utiliser l'argent pour la dépense, il pourra à l'avenir disposer d'une grande entreprise qui exporte même à l'extérieur. Ça serait une bonne chose ». (Homme, 30 ans, cordonnier, Ngaye).

La formation peut prendre aussi des formes diversifiées avec le partenariat, même à un niveau international.

« Nous avons besoin d'accroître notre connaissance sur les normes pour le reste nous maîtrisons ce que nous avons appris dans les ateliers parce que nous pouvons fabriquer n'importe quel type de chaussure. Mais chaque type de chaussure répond à des normes et des règles dans la façon de travailler et nous avons besoin de formations dans ce cadre. Certains de nos acteurs ont bénéficié d'une formation en Italie et c'est une expérience de plus là où d'autres sont restés ici pour apprendre ce que ces derniers sont capables de faire dans la filière. Pour dire qu'on peut acquérir

des connaissances en étant ici. Donc il est très important de se former ». **(Homme, cordonnier, Ngaye).**

Cela étant, tous les acteurs rencontrés sont d'accord sur le principe pour une formation.

« La formation est une priorité car de nombreuses personnes dans la région ne maîtrisent pas encore les pratiques agricoles. Beaucoup de ces individus sont intéressés par les semences mais ne connaissent pas les variétés adaptées ou les techniques de culture. Il est essentiel de les former à chaque étape du processus, de la sélection des semences à la récolte, en passant par la gestion des cultures et le stockage des récoltes. Sans cette formation, les agriculteurs risquent de ne pas optimiser leurs rendements, voire de perdre leurs récoltes en raison d'un mauvais stockage. C'est pourquoi la formation est cruciale pour garantir le succès et la durabilité de leur activité. Il est essentiel de fournir aux agriculteurs non seulement les connaissances, mais aussi les outils nécessaires pour qu'ils puissent prospérer dans leur travail ». **(Homme, producteur, Goudiry).**

« On veut des formations sur les nouvelles techniques de transformation sur par exemple le séchage du Maad, comme le fait que la personne prenne le Maad et le consomme. Aussi sur la conservation du Maad, sur les emballages et sur la digitalisation pour la rentrée de tout ce que nous faisons parce que si nos activités étaient digitalisées, je t'aurais donné une clé et là tu verrais tout sur notre travail mais aujourd'hui, on va douter car on avait donné à des enfants pour qu'ils écrivent pour nous. Et nous avons oublié exactement ce qu'on avait fait ». **(productrice et transformatrice de Maad, Niaguis).**

Le tableau répertorie la répartition des répondants selon les domaines d'intérêt pour l'utilisation prévue des compétences acquises dans le cadre professionnel, subdivisée par filière. Les données révèlent que dans l'ensemble, la production est le domaine d'application le plus fréquemment citée des compétences acquises, avec 73,6% des répondants exprimant cette intention. Les acteurs du Fonio affiche un intérêt particulièrement élevé pour l'utilisation des compétences en production (90,9%). En revanche, ceux de la filière Maad montre une intention relativement plus élevée d'utiliser les compétences en commercialisation (65,1%). Le Cuir se distingue par une proportion élevée d'acteurs ayant l'intention d'utiliser les compétences en transformation (39,8%) et en innovation (76,5%). Plusieurs utilisations prévues des compétences ont été marquées par les acteurs comprenant ainsi la commercialisation, l'innovation, le partenariat, l'emballage et le stockage/conservation.

Tableau 21 : Utilisation prévue des compétences acquises par filière et domaine d'application (%)

	Fonio	Cuir	Maad	Ensemble
Production	90,9	85,7	41,4	73,6
Commercialisation	66,0	57,7	65,1	62,9
Transformation	81,3	39,8	66,1	62,8
Innovation	32,1	76,5	48,9	52,1
Partenariat	31,6	49,0	49,5	43,0
Emballage	33,0	19,9	63,4	38,2
Stockage/Conservation	38,8	4,1	48,9	30,5
Formalisation	2,9	29,1	12,4	14,6
Autres	1,0	1,5	4,3	2,2

**Questions à choix multiple*

Source : LARTES-IFAN (2024)

5.7.5 Autres utilisation des compétences acquises dans l'activité de production

Fonio

Ce qui ressort des perceptions des acteurs de la filière Fonio en ce qui concerne les compétences qu'ils acquièrent ou peuvent acquérir dans le cadre des formations est qu'elles servent à transformer substantiellement la filière. Cela est rendu possible par la mise à disposition de matériels (machine, outils, magasin de stockage...) et de dispositif d'accompagnement.

Maad

Nuage de mots 9 : Autres pistes d'utilisation des compétences acquises dans le cadre du travail : cas du Maad



Les résultats indiquent également que les formations reçues ont eu un impact positif sur divers aspects des activités, en particulier la transformation, la structuration, la production et la

formalisation. Cependant, des lacunes ont été observées en termes d'adéquation entre les formations proposées et les besoins réels des acteurs, notamment en ce qui concerne le caractère parfois trop théorique des formations ou l'absence de suivi et d'accompagnement après la formation.

Ainsi, les acteurs expriment un intérêt marqué pour des formations supplémentaires, en mettant l'accent sur la transformation, l'innovation, la formalisation, la commercialisation ou encore la conservation des produits. Ils reconnaissent la nécessité d'acquérir de nouvelles compétences pour améliorer la qualité de leurs produits, accroître leur production et accéder à des marchés plus concurrentiels.

Conclusion

Cette étude est consacrée à l'enquête filière Maad, Cuir et Fonio dans les régions de Ziguinchor (Niaguis), Tambacounda (Goudiry) et Thiès (Ngaye Mékhé) afin d'identifier les champions dans ces filières. Elle a été réalisée par le Laboratoire de Recherche sur les Transformations Économiques et Sociales (LARTES) dans le cadre d'un partenariat entre le Ministère de la Microfinance et de l'Économie sociale et solidaire (MMESS) et Feed the Future Sénégal "Projet d'Appui aux Réformes et Politiques agricoles" financé par l'USAID. L'étude vise à identifier les facteurs de succès, les contraintes, les opportunités d'innovation pour ces filières ainsi que les besoins en formation. La méthodologie utilisée combine des approches quantitatives et qualitatives, comprenant des questionnaires, des entretiens semi-structurés et des focus groups. Au total, nous avons administré 591 questionnaires. Parallèlement, 32 entretiens et 7 focus-group ont été réalisés auprès des acteurs ayant des parcours marquants dans les trois filières.

Globalement, il ressort que la répartition des acteurs par tranche d'âge et par sexe varie selon les filières. On note une concentration différente des jeunes dans la filière du Cuir, des personnes plus âgées dans la filière du Fonio et une diversité dans la filière du Maad. Les acteurs travaillent majoritairement pour leur propre compte dans les trois filières, avec une proportion variable d'adhésion à des associations. Les acteurs membres d'organisations ont signalé une augmentation de leur production depuis leur adhésion, mais les résultats varient selon les filières, avec la filière Maad montrant le plus fort impact positif.

La production et la conservation des produits dans les filières étudiées, notamment le Fonio et le Maad, mettent en lumière l'importance des conditions et moyens de production, du stockage des produits ainsi que des innovations développées par les acteurs. Les acteurs font usage d'une combinaison de moyens de transport motorisés et non motorisés selon les besoins logistiques de chaque filière, et les méthodes de stockage varient en fonction de divers facteurs tels que la nature de la production, les infrastructures disponibles et les préférences individuelles.

Il ressort que le stockage à la maison est une pratique courante dans toutes les filières étudiées, suggérant des contraintes en termes d'infrastructures de stockage appropriées. Les interviewés soulignent également l'importance de la transformation des produits locaux comme le Maad pour les conserver, les valoriser économiquement et les utiliser de manière durable, en réponse à une éventuelle surabondance par rapport à la demande. Ce processus de transformation permet non

seulement une utilisation à long terme des produits locaux mais ouvre également des opportunités d'exportation et de développement économique local.

Par ailleurs, les principaux défis identifiés par les acteurs des filières incluent l'accès au financement, le besoin de formations techniques, les enjeux de commercialisation, la gestion des organisations et la structuration des filières. Les acteurs ont exprimé des besoins spécifiques en termes de soutien financier, de formation et de stratégies de commercialisation.

Il est ressorti des trois sites explorés à la rencontre des acteurs que les besoins en formation sont grandissants. Quels que soient l'engagement et les prouesses des acteurs, le besoin est pressant et s'exprime naturellement. Aussi, quelle que soit la filière considérée, les besoins restent pratiquement les mêmes. Il s'agit, globalement, d'encadrer la profession et de fructifier l'activité par :

- la maîtrise des techniques de transformation ;
- le marketing (ensachage, emballage, tous les procédés qui permettent la semi-industrialisation et la mise en marché) ;
- l'accès au marché (la formalisation) ;
- l'amélioration des semences ;
- le circuit court de production et de commercialisation ;
- l'innovation technologique.

Comme nous pouvons le constater, la bonne nouvelle c'est que les acteurs des filières s'évertuent tant bien que mal à dynamiser leurs activités de production. Cependant, la faible connaissance du champ des politiques publiques concernant l'Économie sociale et solidaire, par exemple l'existence de la Loi d'orientation sur l'ESS, est un frein à l'accès aux opportunités qu'offre le dispositif institutionnel. À ce niveau, c'est un manque d'informations publiques. Aussi, il n'est pas étonnant de voir les acteurs solliciter l'accompagnement par d'autres dispositifs institutionnels. Tout cela porte à croire qu'il y a des efforts à faire sur la stratégie de communication autour des avantages que procurent le champ pluriel de l'ESS. La réappropriation au niveau territorial peut passer par les plans locaux de développement (PLD) et autres services techniques déconcentrés à partir des arrondissements. Ainsi, le maillage territorial est assuré par l'information qui révèle aux différents acteurs et dans plusieurs filières considérées l'orientation politique de l'État en matière d'endogénéité et de réinvention des moyens de production de manière saine et compétitive.

Au moyen des recommandations qui ont été émises, cette étude informe sur la nécessité de prendre en compte les perceptions et les aspirations des acteurs afin de mieux cadrer la stratégie de déploiement de l'ESS dans tous les territoires du Sénégal. De ce point de vue, l'implantation d'incubateurs est un moyen adéquat pour combler le gap en connaissances et encadrer les acteurs pour plus de professionnalisme. Ainsi, l'impact pourra se faire sentir au point d'avoir des produits labélisés prêts à l'exportation au niveau régional, continental et international. Le « made in Sénégal » peut donc être fructifié à travers différents produits et se rendre compétitif.

Recommandations

Les résultats montrent que malgré les efforts consentis par l'État du Sénégal et ses partenaires dans le secteur de l'ESS, des contraintes mentionnées plus haut freinent le développement de ce secteur. Sur le terrain, les acteurs ont formulé des recommandations visant une meilleure structuration, une promotion et un développement des acteurs.

Dans le domaine de la formation

- Fournir une formation adéquate aux acteurs des filières pour les informer sur les procédures et les opportunités de financement et d'accès au marché ;
- Encourager la formation continue pour permettre aux professionnels de se tenir informés des évolutions et des bonnes pratiques en matière d'ESS ;
- Mettre en place des outils d'évaluation pour mesurer l'efficacité des formations dispensées et s'assurer que les objectifs d'apprentissage sont atteints.
- Impliquer des experts du domaine pour dispenser ces formations, afin d'assurer la transmission de connaissances actualisées et pertinentes. Ces formateurs pourraient également partager leur expérience pratique et fournir des exemples concrets pour illustrer l'application de la loi sur l'ESS dans des contextes réels.
- Mettre en place des programmes de perfectionnement et de mise à niveau des acteurs afin de garantir qu'ils restent compétents et informés des dernières avancées dans le domaine.
- Repenser l'approche des formations pour les rendre plus adaptées aux besoins spécifiques des participants et plus efficaces dans le développement de leurs compétences.

Dans le domaine des intrants

- Diversifier les fournisseurs de matières premières et une meilleure accessibilité à des produits de qualité et à des prix raisonnables.

Dans le domaine de l'accès au crédit

Il est essentiel de mettre en place des programmes d'éducation financière et des initiatives de renforcement des capacités pour informer les acteurs sur les procédures et les exigences pour accéder aux crédits.

- Développer des institutions de crédit adaptées en mettant en place des mécanismes de garantie appropriés et réduire les taux d'intérêt élevés.
- Mettre en place des mesures et des politiques visant à faciliter l'accès au crédit pour les acteurs de ces filières, tout en assurant un accompagnement adéquat pour maximiser l'impact positif des fonds empruntés.
- Concevoir des produits de crédit adaptés aux besoins spécifiques de chaque filière pour améliorer l'accessibilité aux crédits.
- Développer et promouvoir des institutions de crédit locales pour répondre aux besoins des acteurs économiques et faciliter l'accès aux financements.

Dans le domaine de la maîtrise des techniques

- Nécessité de former les cueilleurs sur les techniques de cueillette spécifiques au Maad;
- Mettre en place une communauté ou un groupe d'acteurs engagés dans la culture et la récolte du Maad dans les régions concernées.
- Renforcer les capacités des acteurs sur les nouvelles techniques de conservation du Maad
- Renforcer les capacités des acteurs dans les domaines clés tels que les équipements, les activités productives et la main-d'œuvre.

Dans le domaine de la sensibilisation et de la communication

- Accorder une attention particulière à la sensibilisation et à la communication autour du concept de l'ESS pour accroître la compréhension et l'adhésion des acteurs.
- Sensibiliser aux meilleures pratiques de stockage et le développement de solutions adaptées à chaque filière afin de favoriser une meilleure gestion des stocks et d'optimiser les processus de production.
- Promouvoir la responsabilité financière et sensibiliser les acteurs aux conséquences du non-remboursement des crédits afin de favoriser un comportement responsable chez les emprunteurs.
- Mettre en place des canaux de communication ouverts pour renforcer la collaboration entre les structures étatiques ainsi que les acteurs et stimuler la croissance et l'innovation au sein des filières.

- Renforcer les mécanismes de communication et de sensibilisation entre les structures étatiques et les acteurs des filières, en mettant en place des dispositifs d'informations claires et accessibles.

Dans le domaine de la formalisation

- Trouver des solutions adaptées pour surmonter les obstacles liés à l'agrément, afin de poursuivre le développement des activités entrepreneuriales et d'obtenir les autorisations nécessaires pour exercer légalement et en toute conformité.

Références bibliographiques

Bermond Léa, Pape Tahirou Kanouté, Stéphane Fournier. Etude ex ante de la création d'une indication géographique sur le Maad (*Saba senegalensis*) dans la région naturelle de Casamance au Sénégal. FAO. 2020, 7 p. hal-03114940.

Cruz J.-F., Béavogui F., Dramé D., 2012. "Valoriser une céréale traditionnelle africaine, leFonio", *Grain de sel*, n°o 58 - avril-juin, p. 16-18.

Cruz Jean-François, Goli Thierry, Ferré Thierry, Thaunay Patrice, 2016. *Amélioration de l'après récolte et valorisation du Fonio en Afrique*, Rapport scientifique et technique final, CIRAD, 56 p.

Dièye A., 2022. Caractérisation agro-morphologique de variétés/accessions de Fonio [*Digitaria exilis* (Kippist) Stapf] du Sénégal, Mali, Burkina Faso et Niger dans le bassin arachidier et la haute Casamance, master en aménagement et gestion durable des écosystèmes forestiers et agroforestiers, UASZ.

Fall A. A. et Lo M., 2009. Étude de référence sur les céréales : mil, sorgho, maïs et fonio au Sénégal, étude de référence du programme sur la productivité agricole au Sénégal dans le cadre du projet Waapp, Coraf/wecard, 138 p.

Fall A.S., Timéra M. et al., 2021. Situation de l'alimentation et prospective 2035 au Sénégal, LARTES-IFAN.

Fontan Charlotte, 2006. "« L'outil » filière agricole pour le développement rural" Documents de travail 124, Groupe d'EconomieÉconomie du développement de l'Université Montesquieu Bordeaux IV.

Guèye Ousmane et Badé Ousmane, 2008. La chaine de valeur de la filière fonio au Sénégal : analyse et cadre stratégique d'initiative pour la croissance de la filières, USAID, 94 p.

Guèye Pape Mor, 2019. *L'impact de la production et la commercialisation des PFNL sur le revenu et la sécurité alimentaire des ménages ruraux de la région de Ziguinchor*, mémoire de Master en économie, UASZ.

Hathie I., 2018. "Les politiques agricoles depuis 2008 : entre vulnérabilités et retour à l'agenda", *Grain de sel* n°o 76 — août – décembre, p. 12-13.

Mbaye Edmée et Badiane Sidia Diaouma, 2019. « Circulation des produits forestiers non-ligneux à Dakar : Logiques et fonctionnement des filières de *Detarium senegalense* et *Saba*

senegalensis », Géocarrefour [En ligne], 93/2 | 2, consulté le 10 décembre 2023. URL : <http://journals.openedition.org/geocarrefour/13518>.

Ndao Mohamed Lamine, 2018. « Cueillir pour survivre, un exemple d'adaptation à la crise agricole et sociale dans la commune de Niaguis (Ziguinchor, Sénégal) », *Géoconfluences*, octobre 2018. <http://geoconfluences.ens-lyon.fr/informations-scientifiques/dossiers-thematiques/changement-global/articles-scientifiques/cueillir-pour-survivre-senegal>

Sow Ibrahima, 2006. *Etat des lieux de la filière fruits et légumes au Sénégal*, InfoConseil MPEA/PAOA - GRET/ENDA Gref Sahel.

Annexe 1 : Questionnaire

Commune :

Village/Quartier :

Nom de l'enquêteur :

Date de l'enquête : | | / | | / 2023

Heure de début de l'entretien : | | h | | min

Identification de l'acteur ESS		
Prénoms et nom de la personne enquêtée :		
N° de Téléphone :		
Codes	Questions	Réponses
A1	Quelle est votre nationalité ?	
	1= Béninoise	
	2= Bissau-guinéenne	
	3= Cap verdienne	
	4= Gambienne	
	5= Guinéenne (Conakry)	
	6= Ivoirienne	
	7= Mauritanienne	
	8= Malienne	
	9= Nigérienne	
	10= Sénégalaise	
	11= Togolaise	
	12= Autres à préciser	
A2	Age (en années révolues)	ans
A3	Sexe	
	1 = masculin 2 = féminin	
A4	Niveau d'instruction	

	0 = aucun 1 = primaire 2 = moyen 3 = secondaire 4 = supérieur 5 = alphabétisation 6= école coranique ; 7= études avancées en arabe ; 8= autres : à préciser.....	
A5	Ethnie 1 = Wolof 2 = Sérère 3 = Peulh 3 = Diola 4 = Toucouleur 5 = Mandingue 6= Malinké 7= autre à préciser	_ _ Précisez ici (.....)
A7	Quelle est votre activité principale ? 1 = agriculture 2 = élevage 3 = pêche 4 = commerce 5 = artisanat 6 = fonctionnaire 7 = agroalimentaire 8 = Transformation 9 = Foresterie 10= Services (précisez le domaine.....) 11 = autres (à préciser.....)	_ _ Précisez ici (.....)
	Depuis combien de temps exercez-vous cette activité?	En année _ _ _ _
A8	Quelles sont vos activités secondaires 0 = Aucun 1 = agriculture 2 = élevage 3 = pêche 4 = commerce 5 = artisanat 6 = fonctionnaire 7 = agroalimentaire 8= Transformation 9 = Foresterie 10 = Services (à préciser.....) 11= autre (à préciser.....)	_ _ _ _ Précisez ici (.....)
A9	Préciser la filière d'exploitation ? 1= Fonio 2= Cuir 3 = Maad	

	Si oui, occupez - vous des postes de responsabilité au sein de l'organisation ? 1= oui 0= non	☐ ☐
	Si oui, lesquels ? 1 = Bureau exécutif 2 = Conseil d'administration 3= Conseiller 4= Membre d'une commission 5 = Simple membre 6= Autres à préciser	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
	Votre niveau de production a-t-il augmenté depuis que vous êtes membre d'une organisation? 1=oui 2=non	☐ ☐
	Êtes-vous satisfait des services fournis par votre organisation ? 1= très satisfait 2= moyennement satisfait 3= peu satisfait 4= pas du tout satisfait 4=sans opinion	☐ ☐ ☐ ☐
	L'organisation répond-elle à vos attentes? 1=oui : totalement ; moyennement ; faiblement 2 = non	☐ ☐
	Quelle est la nature du travail que vous effectuez ? 1= Permanent 2= Saisonnier 3= Autres à préciser	☐ ☐ ☐
	Êtes-vous encadré par une structure technique ou de développement ?	☐ ☐

	Combien de personnes travaillent avec vous dans votre entreprise/organisation ?	personnes 99 = NSP
	Nombre de femmes/hommes qui travaillent avec vous ?	femmes hommes 99 = NSP
	De quel moyen de transport disposez-vous? 1 = vélo 2 = moto 3 = charrette 4 = aucun 5 = camionnette 6 = autres (à préciser) 7 = voiture 8 = pirogue 9 = brouette	 (.....)
	De quels moyens de production disposez-vous? 1= moderne 2= traditionnel 3= les deux à la fois 4= aucun	
	Comment vos produits sont-ils stockés/conservés? 1= Magasin de stockage 2= En plein air 3= À la maison 4= Dans l'atelier de fabrication 5= Autre à préciser 6= A l'atelier	
	Au cours des 5 dernières années, avez-vous développé des innovations dans votre filière ? 1= Oui 2= Non	
	Si oui, citez trois innovation développées ?	

Commercialisation des produits

	Y a-t-il une partie de votre production destinée à la commercialisation ? 1= Oui 2= Non	☐ ☐
	Y'a-t-il une partie de la production destinée à votre consommation ? 1= Oui 2= Non	☐ ☐
	Si oui, durant les deux dernières années, à quel pourcentage estimez-vous la partie consommée, celui de la partie commercialisée et celui de la partie donnée (offerte à des tiers)? 1= Partie commercialisée 2= Partie consommée 3= partie offerte à des tiers	1.....(en pourcentage)..... .2.....(en pourcentage)... 3.....(en pourcentage).....
	Comment se fait principalement la commercialisation de vos produits ? 1= Boutique 2= Direct au champ 3= à domicile 4= Marché local 5= Marché hebdomadaire 6= En ligne/réseaux sociaux 7= Sur commande 8= Foires 9 = Autres à préciser	(Plusieurs choix peuvent être combinés) ☐
	Y a-t-il une partie destinée à l'exportation ? 1= Oui 2= Non	
	Si oui, quel est la part destinée à l'exportation ?	(en pourcentage)
	Si non, pourquoi ?	
	Si oui, citez trois principales destinations de vos produits à l'étranger ?	

	Avez-vous des partenaires dans la chaîne de commercialisation? 1= Oui 2= Non	☐ ☐
	Si oui, sont-ils des nationaux ou des groupes internationaux?	
	Citez trois partenaires au niveau national ?	
	Citez trois partenaires au niveau international ?	
	A combien estimez-vous le revenu global annuel après la vente de vos produits ?	
	A combien estimez-vous le montant de vos dépenses annuelles?	
	A combien s'élèvent vos bénéfices annuels?	
	Qui sont les principaux acheteurs ? 1 = riverains 2 = entreprise agroalimentaire 3 = commerçants 4= autres (à préciser)	☐ ☐ ☐ ☐
	Appartenez-vous à un réseau interprofessionnel ? 1= Oui 2= Non	☐ ☐
	Si oui, lequel?	
	Pouvez-vous lister les avantages que vous y trouvez ? 1= Mise en réseau 2= Accès à la formation 3= Accès aux marchés 4= accès au financement 5= Autre à préciser	
	Quelles sont les difficultés rencontrées dans la commercialisation? 1 = Prix de vente bas 2 = Rude concurrence	☐ ☐ ☐ ☐

	7= Problèmes de commercialisation 8= Manque de magasins de stockage 9= manque de matériel de production 10= manque de matériel de transformation des produits. 11= manque de techniques de transformation des produits. 12= rude concurrence locale 13= rude concurrence nationale 14= rude concurrence internationale 15= difficultés financières 16= la saisonnalité du travail 17= la pénibilité du travail 18= autre à préciser	
Formation et besoins de formation		
	Avez-vous une fois bénéficiée d'une formation de renforcement de capacités ? 1= Oui 2= Non	☐ ☐
	Si oui, lesquelles ?	
	A quand date-elle?	
	Que vous a-t-elle rapporté dans le cadre de votre organisation ou entreprise? Meilleure structuration de l'organisation/entreprise Formalisation Hausse de la production Transformation Emballage Autres à préciser : (.....)	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
	La formation correspondait-elle à vos attentes?	☐ ☐

	1= Oui 2= Non	
	Si non, pourquoi ? Trop théorique D'autres thèmes plus prioritaires Autres à préciser	
	Sur quel aspect particulier aimeriez-vous être formé? Innovation Transformation Production LOESS Commercialisation Formalisation Emballage Conservation Autres à préciser (.....)	 ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
	Vous arrive-t-il de payer des services pour vous doter de compétences ou de logistiques pour votre travail? 1= Oui 2= Non	 ☐ ☐
	Si oui, sur quel aspect précis? Innovation Transformation Production LOESS Commercialisation Formalisation Emballage Conservation Financement Autres à préciser	

	Si oui, seriez-vous prêts à payer pour une formation qui vous intéresse ?	
	Comment voudriez-vous que les formations se fassent? 1= En ligne 2= En présentiel 3= En mode hybride (les deux à la fois) 4= Autre à préciser	☐ ☐ ☐ ☐ (.....)
	Comment allez-vous utiliser les compétences acquises dans le cadre de votre travail 1= production 2= commercialisation 3= partenariat 4= transformation 5= Stockage/Conservation 6= innovation 7= emballage 8 = formalisation 9= Autres (préciser)	
	Faites trois recommandations pour plus d'innovation dans la filière et de développement de la filière.	

Annexe 2 : Guides d'entretien

Région :

Commune :

Village/Quartier :
.....

Nom de la structure/acteur/organisation :

Nom de l'enquêteur :

Date de l'enquête : |__|_| / |__|_| / 2023

Heure de début de l'entretien : |__|_| h |__|_| min

Guide d'entretien pour les acteurs sociaux des filières

Thème 1 : La situation de la filière

- Bonnes pratiques en matière de production
- Respect des normes environnementales
- Problèmes dans la production
- Leadership dans la filière

Thème 2 : Formalisation de l'organisation

- Connaissances des canaux de reconnaissance et d'accréditation
- Difficultés rencontrées
- Motif de la volonté de reconnaissance ou d'accréditation
- Innovations identifiées

Thème 3 : La place de la formation et de l'accompagnement

- Opportunités de renforcement de capacités
- Nécessité des formations et accompagnement
- Incidence sur la structuration de l'organisation
- Besoins d'accompagnement

Thème 4 : Les défis de la filière

- Principales difficultés
- Moyens de mitigation
- Perspectives de développement

GUIDE D'ENTRETIEN POUR LES ACTEURS INSTITUTIONNELS DES FILIÈRES

Thème 1 : La situation des filières

- Connaissances des différentes filières
- Cohérence avec les finalités sociales et environnementales
- Difficultés dans la production

Thème 2 : Formalisation de l'organisation

- Points d'achoppement pour la politique d'accréditation
- Lourdeurs administratives rencontrées
- Motif de la volonté de reconnaissance ou d'accréditation

Thème 3 : La place de la formation et de l'accompagnement

- Politiques de renforcement de capacités
- Informations sur les avantages du secteur aux acteurs sociaux
- Procédures de formations et d'accompagnement envisagées

Thème 4 : Les défis des acteurs sociaux

- Principaux blocages
- Moyens de mitigation préconisés
- Perspectives de développement

Annexe 3 : Guide de focus group

Les informations personnelles recueillies seront traitées de manière confidentielle et anonyme. Elles ne seront pas divulguées à des tiers. Les résultats serviront strictement à des fins d'amélioration des programmes.

Références :

Numéro de l'entretien : _____ *Localité :* _____ *quartier :* _____

Date : *Heure de début :* *Heure de fin :*

Nom de la personne ayant mené l'entretien :

Consignes :

1. Présenter les objectifs de l'étude ; 2. Recueillir le consentement de la personne à participer à l'étude ; 3. Recueillir le consentement à être enregistré

Présentation et composition du groupe

Nombre de participants :

Répartition selon quelques variables telles que le sexe, l'âge, le niveau d'instruction, les activités, l'origine sociale, l'appartenance ethnique, le lieu d'origine, etc. :

Thème général de discussion : Accès aux opportunités offertes par la réglementation du secteur de l'ESS

- Opportunité du territoire
- Réseautage (national et international),
- Formation et renforcement de capacité (manuel de procédure, destin administrative, tenu des comptes)
- Accès aux financements
- Formation à la mobilisation des fonds (business plan social)
- Facilitation de l'accès aux marchés
- Autres formations techniques. : production bio, ensachage, emballage, conservation et formalités aux normes techniques pour la production nationale et l'exportation

Impression :

Quelques éléments sur les conditions déroulement de l'entretien :

Notes de synthèse sur l'entretien :

Tables des matières

Remerciements	ii
Sommaire.....	iii
Sigles et abréviations	v
Listes des tableaux	vi
Liste des figures.....	viii
Liste des nuages de points	xi
Résumé exécutif.....	xii
1. Contexte et justification.....	1
2. Objectifs et finalités de l'étude	3
3. Méthodologie	4
3.1. Une méthodologie mixte pour le contraste et la profondeur	4
3.2. Cibles de l'étude et terrain.....	5
3.3 Échantillonnage.....	5
3.4 Développement des outils de collecte	6
3.5 Recrutement et formation des agents de terrain.....	7
3.6 Prétest	8
3.7 Collecte des données	8
3.8 Difficultés rencontrées.....	10
3.9 Stratégies mises en œuvre.....	10
3.10 Assurance qualité	11
3.11 Traitement et analyse des données	11
3.11.1 L'enquête par questionnaire.....	11
3.11.2 L'enquête qualitative	11
4. Présentation des acteurs et des organisations	13
4.1. Caractéristiques socioprofessionnelles des acteurs	13

4.2. Principale activité et Appartenance à une organisation	15
5. Résultats.....	24
5.1 La situation des trois filières au Sénégal	24
5.1.1 Le Cuir et les peaux	24
5.1.2 Le Maad	25
5.1.3 Le Fonio	27
5.2 Caractéristiques générales des organisations	29
5.2.1 Nature et taille de l'entreprise ou l'organisation	29
5.2.2 Encadrements techniques et formalisation.....	35
5.2.3 Partenariat	39
5.2.4 Accès au crédit	43
5.3 Production et conservation des produits.....	47
5.3.1 Conditions et moyens de production	47
5.3.2 Stockage des produits	48
5.3.3 Innovations techniques	50
5.4 Commercialisation des produits.....	52
5.4.1 Circuits de commercialisation	54
5.4.2 Clientèle et réseau professionnel	60
5.4.3 Revenus tirés de la production et les pertes	63
5.4.4 Difficultés rencontrées dans la commercialisation.....	67
5.5 Connaissance du secteur de l'ESS	69
5.5.1 Cadre institutionnel.....	71
5.5.2 Lois et réglementation	72
5.6 Contraintes des filières	78
5.7 Formations	84
5.7.1 Proportion d'acteurs ayant bénéficié de formations.....	84
5.7.2 Types de formations reçues.....	85
5.7.3 Adéquation entre formations reçues et besoins.....	89
5.7.4 Besoins de formation réels exprimés.....	92
5.7.5 Autres utilisation des compétences acquises dans l'activité de production.....	98
Conclusion.....	102

Recommandations	105
Références bibliographiques	xvii
Annexes	xix
Tables des matières	xxxvi